

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

##### 1. Gambaran Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus

Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus merupakan salah satu bidang usaha dari Koperasi Karyawan Pura Group. Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus ini berada pada satu tempat yang sama dengan Koperasi Karyawan Pura Group yaitu di Jalan Kresna Tanjung Karang Jati Nomor 2. Koperasi ini berdiri pada tahun 1984. Sedangkan Minimarket Pura Tanjung Mas berdiri sekitar tahun 1992.<sup>1</sup>

Dalam bidang usaha Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari seperti sembako. Selain itu, minimarket ini juga menjual berbagai alat-alat elektronik, peralatan sekolah, dan kebutuhan anggota. Minimarket ini tidak hanya melayani karyawan dan anggotanya saja tetapi juga melayani masyarakat umum. Minimarket Pura Tanjung Mas memiliki 3 cabang yaitu di Jati Wetan, Pura *Offset* dan Pura Terban. Dalam hal pembayaran, Minimarket Pura Tanjung Mas dapat dilakukan secara *cash* atau tunai maupun kredit. Untuk masyarakat umum diwajibkan membayar secara tunai sedangkan bagi anggota koperasi dapat melakukan pembayaran secara tunai dan kredit.

Minimarket Pura Tanjung Mas memiliki jam operasional mulai jam 08.00 WIB sampai jam 18.00 WIB. Minimarket ini buka setiap hari kecuali hari minggu dan tanggal merah. Minimarket ini dikelola oleh tenaga ahli yang dibagi dalam beberapa *job description* antara lain bagian kasir, gudang, piutang dagang, admin, dan driver serta pendamping yang dikoordinasi oleh manajer toko.

##### 2. Visi dan Misi Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus

Visi dan misi Minimarket Pura Tanjung Mas sama dengan visi dan misi dari Koperasi Karyawan Pura Group. Visinya yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota melalui pendanaan yang produktif dan efektif guna menunjang masa

---

<sup>1</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

depan yang lebih baik. Sedangkan misi dari Koperasi Karyawan Pura Group adalah sebagai berikut:<sup>2</sup>

- a. Meningkatkan kedisiplinan karyawan
- b. Meningkatkan kejujuran karyawan
- c. Meningkatkan sumber daya karyawan
- d. Meningkatkan rasa memiliki setiap karyawan
- e. Meningkatkan pelayanan terhadap anggota

### 3. Jumlah Karyawan dan Struktur Kepengurusan Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus

Karyawan yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas adalah bagian dari karyawan Koperasi Karyawan Pura Group karena minimarket ini adalah salah satu bidang usaha yang ada di Koperasi Karyawan Pura Group. Jumlah karyawan yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas terdiri dari 15 orang. Dibawah ini daftar karyawan yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas, yaitu sebagai berikut:<sup>3</sup>

**Tabel 4.1. Daftar Karyawan Minimarket Pura Tanjung Mas**

No	Nama	Pendidikan
1	Rumiah	SMA
2	Yulia Ningrum	SMA
3	Harsuti	D3
4	Rudy Yuni Chahyanto	S1
5	Agus Setiawan	SMA
6	Ninik Kristiana	SMA
7	Eko Setiyono	SMA
8	Heru Febiyanto	SMA
9	Agus Setiawan	SMA
10	Noor Endah	SMA
11	Suijah	SMA
12	Eli Prasetyo	SMA
13	Indra Setiawan	SMA
14	Ahmad Arifuddin	SMA
15	Fahruniza Ammy M	S1

<sup>2</sup> Dokumentasi Koperasi Karyawan Pura Group Kudus, tanggal 11 Maret 2020

<sup>3</sup> Dokumentasi Koperasi Karyawan Pura Group Kudus, tanggal 12 Maret 2020

Di Minimarket Pura Tanjung Mas memiliki struktur kepengurusan. Di bawah ini adalah struktur kepengurusan Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, yaitu sebagai berikut:<sup>4</sup>

**Tabel 4.2. Struktur Kepengurusan Minimarket Pura Tanjung Mas**

<b>Nama</b>	<b>Tugas</b>	<b>Posisi Stock</b>
Rudy Yuni C	Koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus	Pendamping Gudang
Eli Prasetyo Ahmad Arifuddin	Menerima barang dari supplier dan menghitung barang yang ada di Gudang dan Gudang Return	Gudang dan Gudang Return
Heru Febiyanto	<i>Inventory Control</i> , Pembuatan LPB, Penginputan harga beli, Mengecek dan mengontrol barang yang ada di toko dan mencatat hutang dagang atau pembelian kredit	Gondola 3, 4, 5A
Fahrniza Ammy M	Belanja barang kebutuhan unit dan kasir unit	Gondola 8, 9
Yulia Ningrum	Membantu penginputan barang dan harga, Kasir toko, dan mengebon barang dari gudang ke toko	Gondola 1A, 1B, 2
Noor Endah Agus Setiawan	Menagih hutang unit, dan mengecek tagihan	Gondola 6B, 6C, 7
Ninik Kristiana	Kasir toko, dan mengebon barang dari gudang ke toko	Gondola 6B, 6C, 7
Suijah	Kasir tagihan listrik	Gondola 1A,

<sup>4</sup> Dokumentasi Koperasi Karyawan Pura Group Kudus, tanggal 11 Maret 2020

	dan PDAM, kasir kredit anggota, melabeli barang toko, penataan barang toko, dan mengebon barang	1B, 2
Agus Setiawan	Mengirim barang pesanan (Supir)	Gondola 8, 9
Indra Setiawan	Mengirim barang pesanan (pedamping supir)	Gondola 3, 4, 5A
Eko Setiyono	Menjual barang di kawasan Terban	Gudang dan Gudang Return
Rumiah	Menjual barang di kawasan Jati Wetan	Gondola 5B, 5C, 6A
Harsuti	Kasir <i>supplier</i>	

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Data Implementasi Strategi 6R pada Bisnis Ritel di Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus

Dalam menjalankan bisnis ritel memang harus menggunakan sebuah strategi agar bisnis yang dijalankan berjalan sesuai rencana atau tujuan. Banyak strategi yang dapat diterapkan pada bisnis ritel. Salah satu strategi yang dapat digunakan adalah strategi 6R. Strategi 6R adalah sebuah strategi yang terdiri dari *right product*, *right quantity*, *right price*, *right time*, *right in place* dan *right appeals promotion*.

Minimarket Pura Tanjung Mas merupakan salah satu usaha ritel di Kudus. Minimarket ini menerapkan sebuah strategi dalam menghadapi persaingan usaha di sekitarnya. Strategi tersebut meliputi strategi produk, harga, tempat, waktu, kuantitas serta promosi. Dari hasil wawancara lapangan yang dilakukan oleh peneliti didapatkan beberapa pengetahuan mengenai strategi 6R yang diterapkan pada Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus.

Minimarket Pura Tanjung Mas menjual berbagai macam barang bahkan menyediakan jasa bagi konsumen. Barang atau produk yang diperjualbelikan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas meliputi barang-barang kebutuhan rumah tangga seperti sembako, alat-alat sekolah, alat-alat

perkantoran, alat-alat elektronik dan juga menyediakan kebutuhan anggota unit Pura. Selain menjual barang, di minimarket ini juga menyediakan jasa bagi konsumen seperti jasa fotocopy, pembayaran listrik, PDAM, Kartu Halo dan *Speedy*, dan juga pulsa HP.<sup>5</sup>

Ada beberapa syarat-syarat khusus yang harus dilakukan oleh perusahaan yang akan bekerja sama dengan pihak Minimarket Pura Tanjung Mas. Secara umum, barang yang akan dijual di minimarket ini harus dalam keadaan baik, halal, dan tidak rusak. Untuk *supplier* dalam kategori besar seperti perusahaan unilever harus memenuhi persyaratan khusus seperti harus ada faktur pajak. Sedangkan *supplier* dalam kategori kecil seperti pengusaha makanan, barang atau produk yang dijual harus ada izin kesehatan dan izin produksi.

Untuk proses masuknya barang dari pemasok sampai ke gudang dimulai dari pemesanan yang dilakukan oleh pihak Minimarket Pura Tanjung Mas terhadap barang-barang yang stoknya sudah habis atau sudah menipis. Lalu pihak minimarket akan melakukan negosiasi terlebih dahulu kepada pihak pemasok yang meliputi kesepakatan harga, sistem pembayaran, faktur pajak, serta sistem return. Jika semua sudah disepakati, maka pihak minimarket akan melakukan pemesanan dan mengajukan PO (*Pre Order*) dengan menggunakan formulir pembelian dengan catatan khusus bahwa barang itu sudah habis. Setelah melakukan pemesanan, barang yang dipesan akan dikirimkan oleh pihak pemasok dengan ketentuan waktu yang telah disepakati. Setelah barang telah sampai, maka barang tersebut akan menjadi tanggung jawab pihak gudang.

Penataan barang pada toko menggunakan sistem FIFO (*First In First Output*). Barang-barang yang sifatnya *slow moving* diposisikan didepan dan barang atau produk yang *fast moving* diposisikan di belakang. Hal ini bertujuan agar konsumen berkeliling toko dahulu saat mencari barang yang diinginkannya, dan memungkinkan untuk membeli barang yang awalnya tidak ingin dibeli.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

Minimarket Pura Tanjung Mas sangat menjaga kualitas barang yang dijualnya. Kasir toko bertugas mengecek dan membersihkan barang-barang yang didisplay di rak toko. Jika ada barang yang rusak atau barang yang kadaluwarsa, pegawai toko harus melaporkan kepada pihak gudang agar dimasukkan ke barang *return* dan siap dikembalikan ke pemasok. Selain itu, di Minimarket Pura Tanjung Mas rutin melakukan *stock opname* satu bulan sekali pada akhir bulan. Biasanya para pegawai minimarket berkerjasama mengecek barang-barang yang ada ditoko baik di toko sentral maupun cabang-cabang toko dan yang ada di gudang penyimpanan barang. Hal ini dilakukan agar dapat mengetahui barang yang ada dengan laporan stock itu sama jumlahnya.

Jika ditemukan barang yang sudah rusak atau sudah kadaluwarsa, pihak Minimarket Pura Tanjung Mas akan memasukkan barang tersebut ke sistem *return*. Pihak gudang akan melaporkannya ke pihak pemasok. Nantinya barang tersebut akan di kembalikan kepada *supplier*. Prosedur pengembalian barang sudah dibuat perjanjian sebelumnya dengan pihak *supplier*. Untuk sistem return di Minimarket Pura Tanjung Mas memiliki dua cara yaitu pemotongan di nota selanjutnya dan penukaran barang yang sama secara langsung dengan pihak *supplier*.

Dari wawancara yang dilakukan peneliti, dapat diketahui bahwa Minimarket Pura Tanjung Mas mempunyai sekitar 497 *supplier* yang tercatat di sistem. Hal ini menunjukkan bahwa minimarket ini sudah mulai berkembang pesat dari tahun ke tahun. Selain itu, minimarket ini sudah melayani begitu banyak kebutuhan konsumen. Minimarket ini juga memiliki berbagai macam produk yang dijual.<sup>7</sup>

Para *supplier* yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas sudah memiliki jadwal kunjungan masing-masing yang dilakukan secara rutin. Kunjungan tersebut dilakukan sekitar 2 minggu sekali. Sistem pengebonan barang dari gudang ke toko dilakukan oleh karyawan yang bertugas di toko dan gudang. Prosesnya diawali dengan pembuatan surat pengebonan yang dilakukan oleh kasir toko. Barang yang akan di bon biasanya adalah barang yang sudah habis di rak

---

<sup>7</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

toko ataupun persediaan di toko mulai menipis. Surat pengebonan tadi akan diberikan kepada karyawan bagian gudang. Setelah karyawan gudang menerima surat pengebonan tersebut, mereka akan mencari barang yang dibutuhkan. Kemudian barang tersebut akan di cek kesamaan jumlah yang ada dengan jumlah yang akan diminta. Setelah jumlahnya sama, karyawan gudang akan mengirinkan ke toko. Setelah itu karyawan toko akan menerima dan mengecek kembali barang tersebut. Jika barang yang diterima sudah sesuai dengan permintaan tadi, maka karyawan gudang akan acc surat pengebonan tersebut.

Dalam menentukan sebuah harga, Minimarket Pura Tanjung Mas melakukan pengamatan terlebih dahulu. Pengamatan tersebut meliputi harga yang ada dipasaran, sifat harganya, sistem pembayarannya dan lain-lain. Kemudian pihak minimarket akan menentukan target laba yang sekiranya sesuai dengan harga yang ada dipasaran. Setelah menentukan target keuntungan yang diinginkan, maka dapat dihitung jumlah harga dari barang tersebut.

Minimarket Pura Tanjung Mas juga menerapkan strategi *right time*. Hal ini dibuktikan pada saat waktu tertentu, minimarket ini menjual produk tertentu juga yang berhubungan dengan waktu tersebut. Contohnya ketika lebaran, minimarket ini juga menjual produk-produk lebarang seperti kue-kue lebaran.

Pelayanan yang diberikan Minimarket Pura Tanjung Mas sudah baik. Para karyawan berusaha semaksimal mungkin dalam memberikan pelayanan kepada konsumen. Hal ini dapat dibuktikan dengan jika ada konsumen melakukan pembelian dalam jumlah banyak, para karyawan akan siap untuk membantu mengangkutnya ke kendaraannya bahkan mereka juga siap untuk mengantarkannya ke rumah konsumen.

Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sangat strategis dikarenakan lokasi ini berada dekat dengan target utama minimarket yaitu anggota Koperasi Karyawan Pura Group yang sekaligus merupakan anggota karyawan PT Pura Barutama. Selain itu, lokasi ini juga dipinggir jalan sehingga

jalan menuju minimarket mudah dilalui oleh masyarakat umum.<sup>8</sup>

Ada banyak fasilitas yang diberikan Minimarket Pura Tanjung Mas kepada para konsumennya. Contohnya lahan parkir yang cukup luas. Selain itu, suasana toko yang diberikan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas cukup baik. Mulai dari desain toko dari mulai masuk, penataan toko yang baik, ruangan yang berAC serta penggunaan musik sebagai media tambahan yang membuat konsumen jadi betah berbelanja di Minimarket Pura Tanjung Mas.

Target utama Minimarket Pura Tanjung Mas adalah konsumen dari anggota Koperasi Karyawan Pura Group. Akan tetapi, Minimarket Pura Tanjung Mas juga melayani konsumen dari kalangan masyarakat umum. Untuk promosi yang rutin dilakukan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas adalah selalu membuat promosi di setiap hari Jum'at dan Sabtu dengan membuat potongan harga di produk-produk tertentu. Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga menjalankan promosi produk yang dijualnya melalui media sosial seperti Whatsapp. Untuk rencana kedepannya, minimarket ini akan membuat sebuah aplikasi yang nantinya akan digunakan untuk memperkenalkan semua produk-produk yang ada di minimarket. Hal ini dilakukan agar konsumen lebih mudah untuk membeli di Minimarket Pura Tanjung Mas. Para konsumen bisa membeli lewat online dan nantinya barangnya akan dikirim lewat jasa pengiriman barang. Untuk merealisasikan rencana ini, Minimarket Pura Tanjung Mas bekerja sama dengan seseorang yang ahli dalam bidang ilmu teknologi (IT).<sup>9</sup>

## **2. Data Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat Bisnis Ritel dalam Menghadapi Persaingan Usaha di Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus**

Sebuah bisnis pasti ada berbagai faktor yang mempengaruhi bisnis tersebut termasuk pada bisnis ritel. Baik itu faktor pendukung maupun faktor yang menghambat bisnis

---

<sup>8</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

tersebut. Dari wawancara yang peneliti lakukan, ada beberapa hal yang didapat.

Bedasarkan data hasil wawancara dilapangan, peneliti mengetahui bahwa ada beberapa faktor yang mendukung pertumbuhan di Minimarket Pura Tanjung Mas. Antara lain dari segi harga, fasilitas yang diberikan dan lain-lain. Harga yang ditawarkan di Minimarket Pura Tanjung Mas sama dengan harga yang ada dipasaran. Bahkan, harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan harga yang ada di toko-toko lain. Fasilitas yang diberikan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas juga banyak. Dari mulai lahan parkir yang luas, suasana toko yang menyenangkan serta masih banyak lagi.

Minimarket Pura Tanjung Mas memberikan fasilitas yang cukup nyaman bagi konsumen. Suasana toko yang dibuat sedemikian rupa dengan adanya pemutaran musik, penggunaan AC dalam ruangan, cantuman harga membuat para konsumen lebih betah dan lebih senang berbelanja di Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus. Selain harga dan fasilitas tambahan, ada beberapa faktor lainnya yang menjadi pendukung dalam pertumbuhan Minimarket Pura Tanjung Mas seperti lokasi yang strategis, suasana toko serta kualitas pelayanan.<sup>10</sup>

Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sangat strategis. Koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas dan salah satu konsumen minimarket tersebut juga menyatakan bahwa lokasi minimarket ini sudah sangat strategis. Alasan mereka mengatakan bahwa lokasi ini sudah strategis adalah karena lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas berada di pinggir jalan raya serta lokasinya berdekatan dengan PT Pura Barutama mengingat target utama dari minimarket ini adalah anggota Koperasi Karyawan Pura Group yang bekerja di PT Pura Barutama. Minimarket Pura Tanjung Mas juga berada di pemukiman warga sehingga masyarakat umum yang ingin membeli dapat mudah menuju Minimarket Pura Tanjung Mas.

Kualitas pelayan yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas sudah baik. Konsumen merasa puas dengan pelayanan dari karyawan Minimarket Pura Tanjung Mas. Karyawan dengan

---

<sup>10</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB dan Hasil wawancara dengan Bapak Hartono, sebagai konsumen Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 12.15 WIB

sigap merespon pertanyaan dari konsumen serta keluhan-keluhan yang dibicarakan oleh konsumen.

Dari hasil wawancara didapatkan bahwa salah satu alasan yang membuat konsumen tertarik untuk membeli ke Minimarket Pura Tanjung Mas adalah adanya sistem pembayaran kredit melalui sistem potong gaji. Hal ini dikhususkan bagi para konsumen yang menjadi anggota Koperasi Karyawan Pura Group.

Selain faktor-faktor pendukung pertumbuhan Minimarket Pura Tanjung Mas, ada juga beberapa faktor-faktor yang menghambat perkembangan Minimarket Pura Tanjung Mas. Dari wawancara langsung dengan koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas, dihasilkan beberapa jawaban.

Ada dua faktor penghambat perkembangan Minimarket Pura Tanjung Mas. Faktor-faktor tersebut antara lain faktor alam dan persaingan usaha yang semakin ketat. Dikarenakan lokasi minimarket ini berada di area persawahan, maka hewan-hewan sawah seperti tikus sawah, biasanya masuk ke dalam gudang maupun toko. Hal tersebut membuat beberapa produk-produk rusak. Biasanya produk-produk yang mudah rusak adalah produk makanan seperti susu, mie instan, bumbu dapur dan makanan ringan. Selain faktor alam, pertumbuhan yang tidak terkendali membuat persaingan usaha di sekitar minimarket ini semakin ketat. Banyak sekali toko-toko ritel yang bermunculan di sekitar lokasi. Sehingga minimarket ini harus selalu mengembangkan strategi-strategi yang diterapkannya.<sup>11</sup>

### **3. Data Pandangan Etika Bisnis Islam Terhadap Implementasi Strategi 6R pada Bisnis Ritel di Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus**

Dari kegiatan wawancara lapangan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung dihasilkan beberapa hal mengenai pandangan etika bisnis Islam terhadap strategi 6R yang diterapkan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus.

Produk-produk yang dijual di Minimarket Pura Tanjung Mas seperti sembako, alat-alat elektronik, peralatan sekolah dan lain-lain tidak bertentangan dengan syari'at Islam.

---

<sup>11</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

Barang-barang tersebut ada di tempat penjualan. Produk tersebut juga bermanfaat bagi para konsumen yang membutuhkannya. Dan pastinya barang yang dijualnya bersifat jelas sehingga tidak memungkinkan terjadinya penipuan.

Dari hasil wawancara didapatkan bahwa produk-produk yang perlu ditimbang terlebih dahulu seperti produk gula, akan ditimbang sesuai takaran dengan menggunakan timbangan. Takaran yang diberikan juga sesuai, artinya tidak dilebihkan dan tidak dikurangi. Karyawan sangat berhati-hati dalam menimbang sebuah barang. Di Minimarket Pura Tanjung Mas juga tidak melakukan penimbunan barang ketika harga naik.<sup>12</sup>

Produk-produk yang rusak, baik itu cacat kemasannya, maupun yang sudah tidak layak pakai atau kadaluwarsa akan dikembalikan ke *supplier* melalui sistem *return*. Para karyawan setiap hari mengecek produk-produk yang didisplay di rak toko. Jika ada produk yang sudah rusak atau tidak layak pakai akan dipisahkan dan diberikan kepada pihak gudang. Hal tersebut dilakukan agar menghindarkan konsumen membeli produk-produk yang sudah rusak. Tentunya produk yang rusak tersebut akan membuat konsumen menjadi kecewa dan dapat membahayakan kesehatan konsumen jika produk yang dibelinya ternyata sudah tidak layak pakai atau kadaluwarsa. Menurut etika bisnis Islam, produk yang dijual harus produk yang dapat bermanfaat bagi tubuh dan tidak membahayakan manusia.

Dari jawaban wawancara dilapangan didapatkan makna bahwa pendistribusian produk dari *supplier* ke Minimarket Pura Tanjung Mas dimulai dari pemesanan barang ke *supplier* yang dimulai dengan negosiasi terlebih dahulu tentang harga sampai ke proses terakhir yaitu penerimaan barang. Produk yang dipesan adalah produk yang persediaannya habis atau sudah menipis. Hal ini menunjukkan bahwa Minimarket Pura Tanjung Mas tidak melakukan pemborosan atau berlebihan dalam menyediakan persediaan barang digudang karena Minimarket Pura Tanjung Mas hanya melakukan pemesanan produk ketika persediaan barang di minimarket habis atau

---

<sup>12</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

sudah mulai menipis.<sup>13</sup> Didalam etika bisnis Islam, perusahaan dalam menerapkan persediaan barang tidak boleh melakukan pemborosan serta penimbunan barang. Karena pemborosan dalam persediaan barang dilarang oleh Allah SWT seperti dalam Al-Qur'an surat Al-Isra' ayat 27.

Harga yang ditetapkan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas merupakan harga yang sesuai dipasaran. Hal ini menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Penetapan harga ini sudah sesuai dengan syariat Islam karena harganya sesuai pasaran yang berarti keuntungan yang diperoleh tidak terlalu banyak. Selain itu, harga diskon di Minimarket Pura Tanjung Mas juga menggunakan cara yang tidak bertentangan dengan aturan Islam. Minimarket Pura Tanjung Mas dalam menentukan diskon tidak menaikkan harga terlebih dahulu lalu memberi potongan, akan tetapi menggunakan cara memotong laba yang seharusnya diambil.

Minimarket Pura Tanjung Mas menerapkan strategi *right time* dengan benar. Minimarket ini menjual produk-produk pada musim waktu tertentu. Contohnya pada musim lebaran, minimarket ini akan menjual produk-produk yang berhubungan dengan lebaran seperti kue-kue lebaran. Selain itu pada minimarket ini juga menjual alat-alat sekolah pada saat musim penerimaan siswa baru atau waktu kenaikan kelas. Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas berusaha semaksimal mungkin dalam memberikan pelayanan konsumen.

Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sesuai dengan target utamanya. Penentuan lokasi ini sudah sesuai dengan etika bisnis Islam. Di dalam bisnis Islam, lokasi yang dipilih harus memiliki manfaat bagi pertumbuhan usahanya. Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas berada di area PT Pura Barutama sehingga para target utamanya yaitu anggota Koperasi Karyawan Pura Group yang sekaligus karyawan PT Pura Barutama dapat menuju lokasi dengan cepat karena jaraknya dekat dengan perusahaan. Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga berada dipingir jalan raya sehingga para konsumen dapat mengakses dengan mudah ke lokasi.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

<sup>14</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

Promosi yang dilakukan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas dilakukan dengan cara memberikan potongan harga setiap hari Jum'at dan Sabtu. Selain itu, promosi pada minimarket ini dilakukan melalui Whatsapp. Jika dipandang dalam etika bisnis Islam, promosi ini boleh dilakukan karena tidak bertentangan dengan syari'at Islam. Memang konsumen memilih barang belanjanya sendiri di rak-rak toko, akan tetapi jika ada pelanggan yang kurang puas atau ingin mengetahui secara jelas produk tersebut maka para karyawan akan menjelaskan detail tentang kelebihan maupun kekurangan produk tersebut. Produk-produk yang didisplay di rak-rak toko diberi label harga, sehingga konsumen dengan bebas mengecek produk yang akan dibelinya. Para konsumen yang bersedia membeli pasti mereka yakin dengan produk tersebut. Jika ada produk yang rusak pasti konsumen dapat mengetahuinya. Dan bila konsumen merasa produk yang dibelinya tadi ternyata ada kerusakan maka produknya boleh dikembalikan dan diganti oleh pihak minimarket.<sup>15</sup>

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Analisis Implementasi Strategi 6R pada Bisnis Ritel pada Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus

Seiring dengan pergantian waktu dari tahun ke tahun, persaingan di dunia bisnis semakin ketat. Persaingan yang semakin ketat ini membuat para pengusaha harus siap menghadapinya dengan berbagai cara yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang ada, tidak terkecuali pada bisnis ritel atau perdagangan eceran. Sebenarnya para pesaing dalam sebuah bisnis itu adalah hal yang wajar.

Pengusaha eceran dalam menghadapi para pesaingnya perlu berfikir untuk memilih dan menerapkan strategi khusus yang dapat membuat konsumen bersedia membeli produk yang ditawarkan. Hanya perusahaan ritel yang kuat yang nantinya dapat memenangkan persaingan usaha. Penerapan strategi di dalam sebuah perusahaan memiliki peran yang sangat penting untuk keberlangsungan dan keberhasilan perusahaan tersebut.

Dari berbagai macam strategi pada bisnis ritel, ada satu yang sering diterapkan oleh *retailer* atau pengusaha ritel.

---

<sup>15</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rudy Yuni C, sebagai koordinator Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, tanggal 11 Maret 2020, Jam 09.40 WIB

Strategi tersebut adalah strategi 6R dalam *retailing* yang dekemukakan oleh Sopiah dan syihabudhin. Strategi tersebut terdiri dari *right product*, *right quantity*, *right price*, *right time*, *right in place*, dan *right appeals promotion*. Obyek penelitian dalam skripsi ini yaitu Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus juga menerapkan strategi 6R dalam menjalankan bisnisnya. Dibawah ini merupakan analisis peneliti mengenai strategi 6R yang diterakan pada Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, antara lain sebagai berikut:

a. Produk

Produk merupakan segala sesuatu baik barang maupun jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Pada Minimarket Pura Tanjung Mas, produk-produk yang dijual sama seperti produk yang dijual di minimarket lain. Macam-macam produk yang dijual di Minimarket Pura Tanjung Mas yaitu barang-barang kebutuhan rumah tangga seperti sembako, alat-alat sekolah, alat-alat perkantoran, alat-alat elektronik dan juga menyediakan kebutuhan anggota unit Pura. Selain menjual barang, di Minimarket Pura Tanjung Mas juga menyediakan jasa bagi para konsumennya seperti jasa fotocopy, pembayaran listrik, PDAM, Kartu Halo dan *Speedy*, dan juga pulsa HP.

Di dalam menerima *supplier*, Minimarket Pura Tanjung Mas memiliki syarat-syarat khusus bagi *supplier*. Syarat-syarat tersebut meliputi barang yang masuk ke Minimarket Pura Tanjung Mas harus dalam keadaan baik, halal, dan tidak rusak. Ini dilakukan karena Minimarket Pura Tanjung Mas sangat menjaga kualitas barangnya baik dari penerimaan barang sampai barang tersebut terjual ke pihak konsumen. Selain itu, bagi *supplier* dalam kategori besar seperti perusahaan unilever harus memenuhi persyaratan khusus seperti harus ada faktur pajak. Sedangkan *supplier* dalam kategori kecil seperti pengusaha makanan ringan, barang yang akan dijual harus ada izin kesehatan serta izin produksi.

Untuk proses masuknya produk ke Minimarket Pura Tanjung Mas diawali dengan pemesanan yang dilakukan oleh pihak Minimarket Pura Tanjung Mas terhadap persediaan barang yang sudah habis atau menipis. Setelah itu pihak Minimarket Pura Tanjung Mas akan melakukan negosiasi terlebih dahulu kepada pihak

pemasok yang meliputi kesepakatan harga, sistem pembayaran, faktur pajak, serta sistem *return* atau pengembalian barang. Jika semua sudah disepakati, maka pihak Minimarket Pura Tanjung Mas akan melakukan pemesanan dan mengajukan PO (*Pre Order*) dengan menggunakan formulir pembelian dengan catatan khusus bahwa barang itu sudah habis. Setelah melakukan pemesanan, barang yang dipesan tadi akan dikirimkan oleh *supplier* dengan ketentuan waktu yang sudah disepakati. Setelah barang sampai, maka barang tersebut akan menjadi tanggungjawab pihak gudang.

Untuk pendisplayan di Minimarket Pura Tanjung Mas menggunakan sistem FIFO (*First In First Output*). Sistem FIFO (*First In First Output*) merupakan barang yang pertama kali datang atau masuk adalah barang yang keluar atau dijual pertama kali. Contohnya produk susu, susu yang pertama kali datang dari *supplier* akan dikeluarkan pertama kali ke toko. Hal ini dilakukan karena produk tersebut lama kelamaan akan rusak atau kadaluwarsa. Selain itu, barang-barang yang sifatnya *slow moving* akan ditaruh di bagian depan dan barang atau produk yang *fast moving* diposisikan di bagian belakang. Hal ini bertujuan agar konsumen berkeliling toko dahulu saat mencari barang yang diinginkannya yang biasanya merupakan barang *fast moving*, dan memungkinkan untuk membeli barang yang awalnya tidak ingin dibeli.

Setiap harinya produk yang dijual di Minimarket Pura Tanjung Mas akan dicek kualitas barangnya oleh karyawan di toko. Para karyawan akan membersihkan produk-produk tersebut. Jika ditemukan ada produk yang rusak atau kadaluwarsa, pihak toko akan melaporkannya ke pihak gudang agar dimasukkan ke sistem *return* atau pengembalian barang. Biasanya sistem *return* di Minimarket Pura Tanjung Mas ada dua cara yaitu dengan memotong nota berikutnya dan mengganti barang yang rusak dengan barang yang baru.

b. Kuantitas

Minimarket Pura Tanjung Mas bekerja sama dengan 497 *supplier* yang tercatat di sistem. Hal ini menunjukkan bahwa minimarket ini sudah mulai berkembang pesat dari tahun ke tahun. Selain itu,

minimarket ini sudah melayani begitu banyak kebutuhan konsumen. Minimarket ini juga memiliki berbagai macam produk yang dijual. Para *supplier* yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas memiliki jadwal kunjungan masing-masing yang dilakukan secara rutin. Kunjungan tersebut dilakukan setiap 2 minggu sekali.

Barang yang baru datang di Minimarket Pura Tanjung Mas, tidak langsung didisplay ke rak-rak toko. Namun barang-barang tersebut disimpan di gudang persediaan terlebih dahulu. Produk akan didisplay di toko ketika produk yang ada di toko sudah habis atau menipis. Hal ini dilakukan agar terjadi keseimbangan antara jumlah pembelian pelanggan dengan jumlah pembelian peritel dan keseimbangan antara kebutuhan konsumsi pelanggan dengan kebutuhan persediaan barang dagangan. Untuk mendisplay produk di rak-rak toko, karyawan yang ada di toko harus melalukam proses pengebonan terlebih dahulu ke pihak gudang. Sistem pengebonan barang dari gudang ke toko diawali dengan pembuatan surat pengebonan yang dilakukan oleh kasir toko. Barang yang akan di bon biasanya adalah barang yang sudah habis di rak toko ataupun persediaan di toko mulai menipis. Surat pengebonan tadi akan diberikan kepada karyawan bagian gudang. Setelah karyawan gudang menerima surat pengebonan tersebut, mereka akan mencari barang yang dibutuhkan. Kemudian barang tersebut akan di cek kesamaan jumlah yang ada dengan jumlah yang akan diminta. Setelah jumlahnya sama, karyawan gudang akan mengirinkan ke toko. Setelah itu karyawan toko akan menerima dan mengecek kembali barang tersebut. Jika barang yang diterima sudah sesuai dengan permintaan tadi, maka karyawan gudang akan acc atau menyetujui surat pengebonan tersebut.

c. Harga

Harga yang ditetapkan di Minimarket Pura Tanjung Mas tergantung dari harga awal dari *supplier*. Karena dalam pembelian barang dari *supplier* ada yang memiliki faktur pajak dan ada yang tidak ada pajak terhadap produknya. Minimarket Pura Tanjung Mas dalam menentukan sebuah harga, sebelumnya akan melakukan pengamatan terlebih dahulu. Pengamatan tersebut meliputi

harga yang ada dipasaran, sifat harganya, sistem pembayarannya dan lain-lain.

Setelah melakukan pengamatan, Minimarket Pura Tanjung Mas akan menentukan target laba yang sekiranya sesuai dengan harga yang ada dipasaran. Setelah menentukan target keuntungan yang diinginkan, maka dapat dihitung jumlah harga dari barang tersebut. Biasanya untuk produk yang memiliki faktor pajak, hitungannya yaitu:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Awal} + \text{PPN} + \text{Laba}$$

Sedangkan untuk produk yang tidak memiliki faktor pajak, hitungan harga jualnya yaitu:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Awal} + \text{Laba}$$

d. Waktu

Minimarket Pura Tanjung Mas menerapkan strategi *right time*. Hal ini dibuktikan pada saat waktu tertentu, minimarket ini menjual produk tertentu juga yang berhubungan dengan waktu tersebut. Contohnya ketika lebaran, Minimarket Pura Tanjung Mas juga menjual produk-produk lebaran seperti kue-kue lebaran. Selain itu ketika musim kenaikan kelas, Minimarket Pura Tanjung Mas juga menyediakan berbagai alat-alat sekolah.

Dalam strategi *right time*, toko ritel juga harus memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Dalam hal ini, Minimarket Pura Tanjung Mas sudah memberikan pelayanan yang baik. Hal ini dapat dibuktikan dengan pernyataan konsumen saat diwawancarai oleh peneliti. Konsumen tersebut mengaku bahwa konsumen merasa puas dengan pelayanan dari karyawan Minimarket Pura Tanjung Mas. Karyawan yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas dengan sigap merespon pertanyaan dari konsumen serta keluhan-keluhan yang dibicarakan oleh konsumen. Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga melayani jasa *delivery* barang untuk konsumen yang berbelanja dengan nominal belanja diatas Rp. 300.000,-.

e. Tempat

Lokasi utama Minimarket Pura Tanjung Mas berada di Jalan Kresna Tanjung Karang Jati Nomor 2. Minimarket Pura Tanjung Mas terbagi menjadi 3 lokasi, yang pertama di Jalan Kresna Tanjung Karang Jati Nomor 2, yang kedua berada di kawasan Pura Offset dan yang

ketiga berada di kawasan Pura Terban. Penentuan lokasi ini mempertimbangkan dengan target utama minimarket. Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sangat strategis dikarenakan lokasi ini berada dekat dengan target utama minimarket yaitu anggota Koperasi Karyawan Pura Group yang sekaligus merupakan anggota karyawan PT Pura Barutama. Selain itu, lokasi ini juga dipinggir jalan sehingga jalan menuju minimarket mudah dilalui oleh masyarakat umum.

Minimarket Pura Tanjung Mas juga memiliki banyak fasilitas yang diberikan kepada konsumen. Dari mulai ruangan toko yang luas, lahan parkir yang luas, suasana toko yang baik, serta fasilitas-fasilitas pendukung lainnya yang membuat konsumen nyaman berbelanja disini. Contohnya saja desain interior dan eksterior toko yang menarik, dimulai dari desain toko dari mulai masuk, penataan toko yang baik, ruangan yang berAC serta penggunaan musik sebagai media tambahan yang membuat konsumen jadi betah berbelanja di Minimarket Pura Tanjung Mas. Hal ini juga dibenarkan oleh konsumen Minimarket Pura Tanjung Mas ketika menjawab pertanyaan dari peneliti. Konsumen tersebut mengaku betah berlama-lama belanja di Minimarket Pura Tanjung Mas karena fasilitas yang diberikan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas itu lengkap.

f. Promosi

Saat ini promosi yang dilakukan Minimarket Pura Tanjung Mas difokuskan kepada target utama yaitu konsumen dari anggota Koperasi Karyawan Pura Group. Akan tetapi, Minimarket Pura Tanjung Mas juga melayani konsumen dari kalangan masyarakat umum. Untuk promosi yang rutin dilakukan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas adalah selalu membuat promosi di setiap hari Jum'at dan Sabtu dengan membuat potongan harga di produk-produk tertentu. Promosi tersebut dilakukan dengan cara menyebar brosur-brosur ke konsumen secara langsung dan melalui media sosial.

Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga menjalankan promosi produk-produk yang dijualnya melalui media sosial seperti Whatsapp, Facebook dan lain-lain. Untuk rencana kedepannya, minimarket ini juga akan

membuat sebuah aplikasi yang nantinya akan digunakan untuk memperkenalkan semua produk-produk yang ada di minimarket. Hal ini dilakukan agar konsumen lebih mudah untuk membeli di Minimarket Pura Tanjung Mas. Para konsumen bisa membeli lewat online dan nantinya barangnya akan dikirim lewat jasa pengiriman barang. Untuk merealisasikan rencana ini, Minimarket Pura Tanjung Mas bekerja sama dengan seseorang yang ahli dalam bidang ilmu teknologi (IT).

Pada hari-hari besar Islam maupun hari Nasional tertentu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga melakukan bazar dan pasar murah dengan membagikan voucher belanja kepada anggota Koperasi Karyawan Pura Group Kudus.

## **2. Analisis Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat Bisnis Ritel dalam Menghadapi Persaingan Usaha pada Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus**

Berdasarkan hasil wawancara dengan para narasumber dan pengamatan yang dilakukan peneliti didapatkan beberapa informasi mengenai faktor-faktor yang mendukung dan menghambat pertumbuhan Minimarket Pura Tanjung Mas dalam menghadapi persaingan usaha yaitu sebagai berikut:

### **a. Faktor-Faktor Pendukung Pertumbuhan Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus**

Ada beberapa faktor yang mendukung pertumbuhan di Minimarket Pura Tanjung Mas, antara lain sebagai berikut:

#### **1. Lokasi yang Strategis**

Salah satu alasan konsumen tertarik membeli di Minimarket Pura Tanjung Mas adalah lokasi toko yang strategis. Para konsumen menyatakan bahwa lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas memang strategi mengingat lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas berada di pinggir jalan raya serta lokasinya berdekatan dengan PT Pura Barutama mengingat kebanyakan konsumen tetap dari minimarket ini adalah anggota Koperasi Karyawan Pura Group yang bekerja di PT Pura Barutama. Minimarket Pura Tanjung Mas juga berada di pemukiman warga sehingga masyarakat umum yang

ingin membeli dapat mudah menuju Minimarket Pura Tanjung Mas.

2. Harga yang Tepat

Harga yang ditawarkan di Minimarket Pura Tanjung Mas sama dengan harga yang ada dipasaran. Bahkan, harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan harga yang ada di toko-toko lain. Ini salah satu yang dapat mendorong konsumen untuk membeli produk yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus.

3. Suasana Toko

Suasana toko yang dibuat sedemikian rupa dengan adanya pemutaran musik, penggunaan AC dalam ruangan, cantuman harga apada rak-rak minimarket membuat para konsumen lebih betah dan lebih nyaman berbelanja di Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus.

4. Pelayanan yang Baik

Konsumen merasa puas dengan pelayanan dari karyawan Minimarket Pura Tanjung Mas. Karyawan dengan sigap merespon pertanyaan dari konsumen serta keluhan-keluhan yang dibicarakan oleh konsumen. Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga memberikan pelayanan jasa *delivery* barang kepada anggota koperasi yang membeli produk dengan nominal diatas Rp. 300.000,-.

5. Fasilitas Tambahan

Fasilitas yang diberikan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas juga banyak. Dari mulai lahan parkir yang luas, suasana toko yang nyaman serta masih banyak lagi. Fasilitas-fasilitas tersebut dapat mendorong pertumbuhan Minimarket Pura Tanjung Mas karena hal tersebut mendapat nilai tambah bagi konsumen.

6. Adanya Sistem Pembayaran Kredit bagi Anggota

Selain pembayaran cash, di Minimarket Pura Tanjung Mas juga memiliki sistem pembayaran kredit atau angsuran. Sistem kredit ini khusus untuk para anggota Koperasi Karyawan Pura Group. Pembayaran pada sistem kredit ini melalui pemotongan gaji secara langsung melalui bagian EDP.

b. Faktor-Faktor Penghambat Penghambat Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus

Ada beberapa faktor yang menghambat pertumbuhan di Minimarket Pura Tanjung Mas, antara lain sebagai berikut:

1. Faktor alam

Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas berada di area persawahan. Seringkali hewan-hewan sawah seperti tikus sawah, biasanya masuk ke dalam gudang maupun toko. Hal ini membuat beberapa produk-produk yang ada di Minimarket Pura Tanjung Mas mengalami kerusakan. Biasanya produk-produk yang mudah rusak adalah produk makanan seperti susu, mie instan, bumbu dapur dan makanan ringan.

2. Pertumbuhan yang tidak terkendali

Pertumbuhan yang tidak terkendali membuat persaingan usaha di sekitar minimarket ini semakin ketat. Sekarang ini banyak sekali toko-toko ritel yang bermunculan sekitar lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas. Sehingga Minimarket Pura Tanjung Mas harus lebih bekerja keras dan selalu mengembangkan strategi-strategi untuk dapat bersaing dengan usaha ritel lainnya.

**3. Analisis Pandangan Etika Bisnis Islam terhadap Implementasi Strategi 6R pada Bisnis Ritel pada Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus**

a. Produk

Menurut etika bisnis Islam, produk yang diperjualbelikan memiliki beberapa ketentuan yaitu produk yang dijual harus halal, barang yang diperjualbelikan harus ada ditempat jika barang tersebut tidak ada maka pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang tersebut, barang dijual harus dapat dimanfaatkan atau bermanfaat bagi manusia, barang yang akan dijual harus milik seseorang, dan barang yang dijual dapat diserahkan pada saat akad berlangsung atau pada waktu yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.

Penerapan strategi produk pada Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sesuai dengan prinsip syariah. Yang pertama produk yang dijual di Minimarket Pura Tanjung

Mas merupakan produk-produk yang halal dengan dibuktikan dengan adanya logo halal dari Majelis Ulama Indonesia atau MUI pada produk kemasan atau kaleng. Yang kedua, produk yang diperjualbelikan di Minimarket Pura Tanjung Mas ada di tempat transaksi yang biasanya didisplay di rak-rak toko. Produk yang diperjualbelikan di Minimarket Pura Tanjung Mas juga merupakan produk yang dapat dimanfaatkan seperti kebutuhan sehari-hari yaitu sembako, alat-alat elektronik, alat-alat tulis dan lain-lain. Produk yang dijual juga jelas sehingga tidak memungkinkan terjadinya penipuan.

Di Minimarket Pura Tanjung Mas, produk yang ditawarkan sangat dijaga kualitasnya, hal ini dibuktikan dengan pengecekan dan pembersihan produk-produk oleh karyawan toko. Semua produk yang didisplay di rak-rak toko merupakan produk yang layak untuk dijual dan layak untuk dikonsumsi. Jika ada produk yang sudah rusak atau kadaluwarsa, produk tersebut akan dikembalikan ke *supplier* sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Untuk barang yang perlu ditimbang terlebih dahulu seperti produk gula, Minimarket Pura Tanjung Mas akan menimbang produk tersebut sesuai dengan takarannya, dalam artian tidak dilebihkan dan tidak dikurangi.

b. Kuantitas

Menurut etika bisnis Islam dalam perencanaan persediaan barang, perusahaan tidak boleh melakukan pemborosan. Selain itu, perusahaan juga tidak boleh menimbun barang dagangan. Dalam hal ini, Minimarket Pura Tanjung Mas sudah menerapkan strategi yang tidak bertentangan dengan aturan Islam.

Proses pendistribusian produk dari *supplier* ke Minimarket Pura Tanjung Mas dimulai dari pemesanan barang ke *supplier* yang dimulai dengan negosiasi terlebih dahulu tentang harga sampai ke proses terakhir yaitu penerimaan barang. Produk yang dipesan adalah produk yang persediaannya habis atau sudah menipis. Hal ini menunjukkan bahwa Minimarket Pura Tanjung Mas tidak melakukan pemborosan atau berlebihan dalam menyediakan persediaan barang digudang karena Minimarket Pura Tanjung Mas hanya melakukan pemesanan produk ketika persediaan barang di minimarket

habis atau sudah mulai menipis. Selain itu ketika terjadi kelangkaan barang, Minimarket Pura Tanjung Mas tidak melakukan penimbunan barang.

c. Harga

Di dalam etika bisnis Islam, sebuah perusahaan dalam menetapkan sebuah harga harus sesuai dengan kualitas harga dan tidak mencari keuntungan yang berlebih. Untuk itu, harga yang ditetapkan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas merupakan harga yang sesuai dipasaran. Hal ini menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Penetapan harga ini sudah sesuai dengan syariat Islam karena harganya sesuai pasaran yang berarti keuntungan yang diperoleh tidak terlalu banyak.

Selain itu, harga diskon di Minimarket Pura Tanjung Mas juga menggunakan cara yang tidak bertentangan dengan aturan Islam. Minimarket Pura Tanjung Mas dalam menentukan diskon tidak menaikkan harga terlebih dahulu lalu memberi potongan, akan tetapi menggunakan cara memotong laba yang seharusnya diambil dengan tanpa menaikkan harga pembelian awal terlebih dahulu. Dalam transaksi penjualan, Minimarket Pura Tanjung Mas menggunakan sistem POS (*Point Of Sale*) yaitu titik penjualan dimana transaksi selesai. Dimana penjual dan pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa. Pada sistem POS, penjual akan menghitung jumlah harga yang harus dibayarkan konsumen dari semua produk yang dibelinya dan mengeluarkan tanda terima transaksi pembelian yang berupa Struk. Didalam struk tersebut tercatat nama produk yang dibeli beserta harga-harganya. Hal ini menunjukkan bahwa harga produk tersebut jelas dan konsumen dapat mengecek kembali produk yang dibelinya. Selain itu, di rak-rak minimarket sudah ditemplei dengan *price ticket*. *Price ticket* adalah harga yang tertera pada sebuah produk yang berupa lembaran kertas dibawah atau atas produk tersebut.

d. Waktu

Minimarket Pura Tanjung Mas dalam strategi *right time* sudah sesuai dengan aturan dalam Islam. Dalam musim-musim tertentu, Minimarket Pura Tanjung Mas menjual produk-produk tertentu. Contohnya pada musim

lebaran, Minimarket Pura Tanjung Mas akan menjual produk-produk yang berhubungan dengan lebaran seperti kue-kue lebaran. Selain itu pada minimarket ini juga menjual alat-alat sekolah pada saat musim penerimaan siswa baru atau waktu kenaikan kelas. Hal ini diperbolehkan dalam Islam karena produk-produk tersebut dapat bermanfaat bagi manusia serta tidak bertentangan dengan syari'at Islam. Selain itu, dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, Minimarket Pura Tanjung Mas berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan yang terbaik. Para karyawan bersikap ramah kepada konsumen. Selain itu, para karyawan selalu siap membantu jika para konsumen membutuhkan bantuan dari karyawan. Minimarket Pura Tanjung Mas juga memberika jasa pengiriman barang kepada konsumen dengan syarat tertentu.

e. Tempat

Menurut etika bisnis Islam, dalam pemilihan lokasi harus memilih lokasi yang baik, karena lokasi yang baik akan mempunyai dampak positif terhadap lokasi usahanya. Penentuan lokasi di Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sesuai dengan etika bisnis Islam. Lokasi yang dipilih disesuaikan dengan terget utama minimarket yaitu anggota Koperasi Karyawan Pura Group yang sekaligus karyawan PT Pura Barutama. Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas berada di area PT Pura Barutama sehinnnga para target utamanya yaitu anggota Koperasi Karyawan Pura Group yang sekaligus karyawan PT Pura Barutama dapat menuju lokasi dengan cepat karena jaraknya dekat dengan perusahaan. Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga berada dipingir jalan raya sehingga para konsumen dapat mengakses dengan mudah ke lokasi.

Suasana di Minimarket Pura Tanjung Mas juga bagus. Dari mulai ruangan toko yang luas, lahan parkir yang luas, serta fasilitas-fasilitas pendukung lainnya yang membuat konsumen nyaman berbelanja disini. Contohnya saja *interior* dan *eksterior* toko yang menarik, dimulai dari desain toko penataan toko yang baik, ruangan yang berAC serta penggunaan musik sebagai media tambahan yang membuat konsumen jadi nyaman dan betah berbelanja di Minimarket Pura Tanjung Mas. Pemberian fasilitas-fasilitas

ini berdampak positif pada minat beli konsumen ke Minimarket Pura Tanjung Mas.

f. Promosi

Rasullulah SAW menganjurkan bahwa promosi dilakukan dengan menjelaskan produk yang ditawarkan kepada konsumen dengan jelas dan benar. Di Minimarket Pura Tanjung Mas, promosi dilakukan dengan cara memberikan potongan harga setiap hari Jum'at dan Sabtu. Promosi ini dilakukan dengan menyebarkan brosur-brosur kepada calon pembeli melalui langsung maupun melalui media sosial. Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas melakukan pengenalan produk-produknya melalui media sosial seperti Whatsapp, Instagram, Facebook dan lain-lain. Selain itu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga menawarkan jasa pengiriman barang kepada anggota Koperasi Karyawan Pura Group dengan syarat jumlah nominal pembelian harus diatas RP.300.000,-.

Jika dipandang dalam etika bisnis Islam, promosi ini boleh dilakukan karena tidak bertentangan dengan aturan agama Islam. Memang konsumen memilih barang belanjannya sendiri di rak-rak toko, akan tetapi jika ada pelanggan yang kurang puas atau ingin mengetahui secara jelas produk tersebut maka para karyawan akan menjelaskan detail tentang kelebihan maupun kekurangan produk tersebut. Produk-produk yang didisplay di rak-rak toko diberi label harga, sehingga konsumen dengan bebas memilih produk-produk yang harganya pas dikantong dan dapat mengecek produk-produk yang ada di rak dengan leluasa. Jika ada produk yang rusak pasti konsumen dapat mengetahuinya. Dan bila konsumen merasa produk yang dibelinya tadi ternyata ada kerusakan maka produknya dapat dikembalikan dan diganti oleh pihak minimarket dengan barang yang bagus.