

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Toko Busana Muslim Rabbani

Berawal dari kepahitan dan kesulitan hidup yang luar biasa, pada tahun 1994 Bapak H. Amry Gunawan bersama istrinya Ibu Hj. Nia Kurnia mendirikan *outlet* busana muslim untuk memperkenalkan dan menjual busana muslim hasil rancangannya, *outlet* tersebut diberi nama Rabbani, didirikan di Kawasan Sekeloa Bandung dengan ukuran 2x3 meter persegi. Rabbani diambil dari Alquran, dalam Q.S. ali-`Imran ayat 79. Rabbani ialah orang yang sempurna ilmu dan taqwanya kepada Allah swt.

Rabbani memiliki arti yang istimewa bagi Bapak H. Amry Gunawan dan Ibu Hj. Nia Kurnia, karena keberadaannya dapat memberikan sumber penghasilan dan nafkah untuk kehidupan keluarga. Bagi Bapak H. Amry Gunawan dan Ibu Hj. Nia Kurnia, keberadaan Rabbani diharapkan dapat memberikan kontribusi yang besar dalam syiar dan dakwah Islam bagi para muslimah agar memenuhi kewajibannya untuk menutupi auratnya. Rabbani ingin merubah paradigma sebagian besar masyarakat pada waktu itu yang memandang bahwa wanita yang memakai busana muslim itu kuno dan kampungan. Rabbani ingin menunjukkan bahwa wanita yang memakai busana muslim itu modern dan terhormat juga dapat tampil gaya, *trendy* namun sopan dan syar'i. Kendati demikian, Rabbani juga menghadapi tantangan yang sangat besar, karena pada waktu itu wanita yang

memakai busana muslim masih jarang serta belum menjadi *trend*. Namun, keadaan tersebut tidak dijadikan sebagai hambatan, bahkan dijadikan sebagai tantangan untuk bisa mendobrak *trend mode*.¹

Pada waktu itu Rabbani memiliki potensi yang besar untuk dapat berkembang dan maju, karena waktu itu *outlet* yang khusus menjual busana muslim masih jarang, sehingga belum ada pesaing dan persaingan yang tinggi. Pada awal berdiri Rabbani memiliki satu karyawan untuk melayani konsumen, satu tahun kemudian pindah ke Jl. Dipati Ukur dengan kondisi *outlet* yang tidak jauh berbeda dengan *outlet* sebelumnya, begitu pula dengan perkembangannya secara bisnis belum menunjukkan perubahan yang signifikan. Namun, keadaan tersebut tidak menyurutkan motivasi dan perjuangan Bapak H. Amry Gunawan & ibu Hj. Nia Kurnia, bahkan keadaan tersebut dijadikan cambuk untuk membakar dan menempa semangat dan perjuangan Bpk. H. Amry Gunawan dan Ibu Hj. Nia Kurnia untuk menghasilkan produk dengan kualitas dan desain terbaik. Seiring dengan berjalannya waktu, dari tahun ke tahun, karena rancangannya yang senantiasa inovatif dan berbeda dari yang lain, Rabbani mengalami perkembangan yang pesat.

Rabbani mulai diterima oleh masyarakat dan mulai memiliki pelanggan yang semakin banyak, sehingga *outlet* yang berada di Jl. Dipati Ukur tidak mampu lagi menampung konsumen dan pelanggan yang membludak, akhirnya pada tahun 2001 Rabbani pindah ke *outlet* yang lebih luas dan representatif, yaitu ke Jl. Hasanudin No. 26 Bandung. Pada pertengahan tahun 2007 Rabbani pindah

¹ Sannidya Ayu Andriana, *Toko Busana Muslim Sarat Prestasi* diambil dari <http://www.merdeka.com/gaya/rabbanicoid-toko-busana-muslim-sarat-prestasi.html> (24 Januari 2016)

lokasi ke Jl. Dipati Ukur No. 44 Bandung. Rabbani senantiasa mengembangkan strategi pemasarannya dan beradaptasi dengan perkembangan zaman, selain pindah *outlet* ke tempat yang lebih luas, Rabbani merubah nama dan mottonya dengan yang nama lebih familiar dan diterima oleh masyarakat luas, yaitu "Rabbani Kerudung Instant" dengan motto "*trend Setter* Kerudung Instant".

Melalui motto dan spirit di atas, Rabbani senantiasa bermetamorfosis kearah yang lebih baik untuk menjadi jawara kerudung instant dan *icon mode* syariah terbaik di dunia. Selain perubahan nama, Rabbani mulai fokus dalam membidik segmentasi pasarnya, Rabbani membidik pasar untuk kalangan menengah. Sedangkan perkembangan dari aspek pemasarannya, Rabbani mengembangkan strategi pemasarannya, selain pemasaran langsung konsumen, Rabbani membina jaringan pemasaran yaitu membuka mitra deler atau distributor tunggal per kota atau kabupaten dan mengembangkan jaringan pengembangan *outlet* atau *reshare* (*retail outlet* syariah) Rabbani. Sebagai upaya untuk mendukung kesuksesan pengembangan strategi pemasaran yang telah dibina serta untuk mengakomodasi permintaan pasar yang semakin besar, Rabbani mengembangkan dan menambah kapasitas produksinya dengan mendirikan 5 (lima) buah pabrik garmen yang menyuplai seluruh produk Rabbani, seperti kerudung sebagai produk utama, busana muslim seperti gamis, tunik, *t-shirt* muslimah, koko, kazko, manset, dan lain-lain. Kelima pabrik tersebut bertempat di Bandung dengan kemampuan produksi 1 lembar kerudung dalam 2 detik.²

² Bunga Zahrah, *Sejarah Perusahaan Rabbani Profesor Kerudung Indonesia* diambil dari <http://pengembangan-teknologi.blogspot.co.id/2011/10/4.html> (20 Januari 2016)

Dengan visi dan misi, sebagai berikut:

a. Visi, yaitu menuju dunia berkerudung 2020.

b. Misi

1) Menjadi produsen dan *market leader* kerudung instant nomor satu di dunia.

2) Mewarnai *fashion* dunia dengan nilai-nilai syariah.

Rabbani Dipati Ukur Bandung merupakan toko busana muslim yang termasuk dalam perusahaan dagang yang berorientasi kepada usaha memperoleh laba. Dagangan yang menjadi objek utama kegiatan perusahaan ini adalah sebagian besar berupa baju muslim, kerudung, dan pakian muslim lainnya. Rabbani Dipati Ukur Bandung bergerak dalam bisnis penjualan pakian busana muslim.

Rabbani Dipati Ukur Bandung merupakan pusat dari Rabbani-Rabbani yang ada dikota Bandung dimana aktivitasnya adalah memberikan pesanan yang dibutuhkan oleh cabang-cabang Rabbani lainnya. Apabila dari Cabang kekurangan busana makan pihak Rabbani Dipati Ukur Bandung segera merespon dengan cara mengirim produk yaitu busana muslim supaya dapat memenuhi kebutuhan yang kurang tersebut.

Struktur organisasi merupakan landasan organisasi untuk menentukan pembagian tugas, tanggung jawab dan pelimpahan wewenang secara jelas sehingga koordinasi struktural dapat dilaksanakan dengan baik guna menunjang aktifitas perusahaan. Tanpa didukung oleh struktur organisasi teratur, tentunya perusahaan tidak dapat berjalan dengan lancar sebagaimana yang diharapkan.

Secara garis besar, struktur organisasi juga dapat diartikan sebagai hubungan kerja antara bawahan dengan atasan dalam suatu perusahaan atau antara bagian dengan bagian lain dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh perusahaan. Struktur organisasi yang digunakan dan berlaku di Rabbani ini adalah struktur organisasi yang berbentuk garis, dimana garis otoritas ini dikomando langsung mulai dari *top management* dan *low management*. Jadi komando dari atasan bisa langsung diterima dan dilaksanakan oleh para bawahannya. Adapun struktur organisasi tersebut dapat dilihat pada gambar dibawah ini sebagai berikut:

a. *Grand Manager* (Direktur Utama)

Grand Manager memiliki tugas dan wewenang dalam mengelola dan bertanggung jawab atas jabatan sistem pengendalian internal, memimpin dan mengurus perusahaan dan senantiasa berusaha meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan.

b. Manajer Produksi

Manajer Produksi bertanggung jawab dalam mengawasi dan mengorganisir seluruh kegiatan produksi dan membuat laporan produksi.

c. Pelaksanaan Produksi

Pelaksanaan Produksi memiliki tugas memproduksi barang sesuai permintaan bagian design dan kreatif serta bertanggung jawab sepenuhnya atas kegiatan unit produksi yang sedang dilakukan.

d. *Quality Control* dan Administrasi Gudang

Quality Control dan Administrasi Gudang berwenang dalam mengecek apakah barang sudah sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan atau belum dan mencatat segala sesuatu yang berkaitan dengan administrasi di gudang.

e. *Kreatif Manajer*

Kreatif Manajer bertanggung jawab atas seluruh desain dan membuat sesuatu yang berbeda dan unik untuk selanjutnya diserahkan kepada divisi setting dan desain untuk dilayoutkan.

f. *Setting dan Desain*

Setting dan Desain berwenang atas mendesain produk sebelum dikerjakan oleh pelaksana produksi dan mencari desain baru yang sesuai dengan keinginan konsumen.

g. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran bertanggung jawab atas menentukan kebijakan pemasaran dan mengontrol aktivitas pemasaran.³

Toko busana Rabbani Banjarmasin sendiri merupakan cabang dari pusat di Bandung, tetapi baru merupakan cabang kecil yang disebut dengan Banker dan juga Re-share atau Markas yang berarti merupakan gudang inti untuk mendistribusikan barang ke cabang lain.

³ www.rabbani.co.id (20 Januari 2016)

2. Toko Busana Muslim Zoya

Pendiri sekaligus pemilik label busana muslim Shafira ini lantas mendirikan Zoya pada 2006. Oleh karena Shafira dipasarkan untuk kalangan menengah atas, Zoya dibuat untuk ikut memberikan pilihan dalam berjilbab dan berbusana muslim yang simpel tapi modis bagi kalangan menengah.

Kalau diawal tahun 2000 an, pemakai hijab masih sedikit, sejak tahun 2005, sudah mulai banyak yang memakainya. Di kantor, sekolah, instansi, semua sudah memperbolehkan pemakaian hijab. Potensi market inilah yang ditangkap Shafira Corporation. Sebelumnya, Zoya merupakan merek kerudung instan trendi yang diproduksi Rumah Kerudung Lamara milik Shafira Corporation, perusahaan Fenny yang menaungi Shafira.

Di toko kerudung itu, ada empat merek kerudung sekaligus yang dipasarkan. Setelah dua tahun berjalan, evaluasi dan riset pasar dilakukan. Hasilnya, hanya Zoya yang dipertahankan. Ternyata, Zoya yang paling diminati dari sisi desain maupun penjualannya. Tiga *brand* sisanya terpaksa divakumkan, termasuk Rumah Kerudung Lamara sekaligus. Dua diantaranya tetap diproduksi, hanya saja dengan nama *brand* Zoya. Ia memang ingin fokus membesarkan Zoya.

Zoya yang dipasarkan ulang pada 2009 kemudian memproduksi kerudung instan yang *up to date*, kerudung besar dengan konsep instan yang didesain secara modis dan modern, kerudung segi empat, serta selendang. Selain menerapkan konsep ringan baik secara desain maupun pilihan bahan, pilihan warnanya pun lebih beragam.

Awalnya, sebagian besar bahan baku masih mengimpor tetapi karena ingin memberikan produk yang nyaman, berkualitas, tapi harganya terjangkau. Kelebihan Zoya antara lain terletak pada kainnya. Kain ini ia buat sendiri dan diuji coba selama bertahun-tahun, sampai akhirnya didapatkan bahan kain yang disukai pasar.

Zoya juga memposisikan diri sebagai *brand* yang menjadi solusi bagi pemakai hijab. Saat awal berjilbab, perempuan biasanya khawatir wajahnya akan jadi terlihat tua, gemuk, tidak modis, dan tak cantik lagi. Untuk menjawab tantangan itu, Zoya mengeluarkan kerudung instan yang mampu mengakomodasi semua bentuk wajah. Jadi masing-masing bentuk wajah ada produknya sendiri.⁴

Produksi Zoya berkebalikan dengan Shafira yang memproduksi 70 persen busana dan 30 persen kerudung. Seiring permintaan pasar, sekarang komposisi produksi kerudung dan busana hampir seimbang. Tak hanya itu, beragam ciput dan aksesoris lainpun kemudian ikut diproduksi. Harga kerudung berkisar antara Rp. 40.000,00-Rp. 249.000,00. Sedangkan manset, ciput, dan aksesoris lain mulai Rp. 10.000,00-Rp. 70.000,00. Tak heran, keputusan tepat untuk mengembangkan Zoya berbuah manis. Produk yang ditargetkan untuk perempuan berusia 25-45 tahun ini kini memiliki 100 *outlet* di 62 kota di Indonesia. Sebanyak 60 persen di antaranya milik Shafira Corporation. Sisanya adalah *Franchise*. Ia pun juga membuka sistem keagenan dan distributor. Prinsipnya adalah kebersamaan, jadi ia merasa usahanya ini tidak akan bisa besar jika tidak bersama-sama dengan pihak lain.

⁴ Blog Indonesia Entrepreneur, *Membangun Bisnis Dengan Jiwa Kreatif Dan Inovatif* diambil dari <http://indonesiaentrepreneur.blogspot.co.id/2013/12/fenny-mustafa-hadirkan-brand-busana.html> (24 Januari 2016)

Dalam setahun, Zoya memproduksi 6 juta helai kerudung dan sekitar 1,2 juta busana. Shafira Corporation yang memiliki karyawan sekitar 950 orang ini juga melebarkan sayap bisnis Zoya. Kini Zoya tidak hanya terdiri dari Zoya *Fashion*, sebutan untuk bisnis kerudung dan busana muslim, saja. Melainkan ada juga Zoya *Jeans* (busana muslim dari bahan *jeans* yang berkonsep *smart* dan *fun*. Zoya *Diva* (busana muslim premium), Zoya *Musik Factory*, Zoya *Home* (busana untuk di rumah, dan sebagainya).⁵

Zoya melengkapi muslimah Indonesia dengan berbagai jenis busana yang selalu mengikuti tren dunia. Tak hanya bergaya modis, konsumen dapat memiliki produk Zoya yang berkualitas dengan harga yang terjangkau. Dengan mengutamakan desain gaya yang ringan dan penuh warna, Zoya dapat mempertegas kecantikan penggunanya yang ditargetkan kepada wanita berusia 18 tahun ke atas. Motto yang diangkat Zoya adalah “Lebih Pas Untuk Cantikmu” karena Zoya sangat memahami karakter kecantikan yang berbeda bagi tiap wanita dan mampu memberikan solusi terbaik untuk tiap karakter garis wajah dan tubuh.

Zoya memiliki visi dan misi sebagai berikut, yaitu:

- a. Visi, yaitu menjadi referensi utama bagi para muslimah dalam berbusana hijab yang *fashionable*.
- b. Misi, yaitu:
 - 1) Menciptakan inovasi-inovasi gaya busana muslim terbaru.

⁵ Gilar Ramdhani, *Kisah Sukses Feny Mustafa Bangun Brand Shafira dan Zoya* diambil dari <http://berita-bca.liputan6.com/read/2193737/kisah-sukses-feny-mustafa-bangun-brand-shafira-dan-zoya> (23 Januari 2016)

2) Memberikan inspirasi kepada para muslimah untuk selalu berhijab *stylish*.

3) Menyediakan solusi bagi kecantikan paras wanita muslimah.

Produk yang ditawarkan oleh zoya ada beberapa macam, diantara:

a. *Zoya Fashion*

Zoya Fashion menghadirkan kerudung sebagai produk unggulannya. Namun, tidak hanya itu, *Zoya fashion* juga menyediakan busana, aksesoris, hingga perlengkapan ibadah bagi para customer. Tersedia dalam beragam warna dan model yang anggun dan menarik, produk-produk *Zoya fashion* merupakan pilihan yang tepat untuk menemani konsumen dalam berbagai situasi.

b. *Zoya Home*

Zoya Home merupakan rujukan *fashion* yang dapat digunakan oleh customer dalam berkegiatan sehari-hari, baik di dalam maupun di sekitar rumah, agar tetap nyaman dan *stylish*. Produk-produk *Zoya home* terbuat dari bahan yang lembut dan adem, disertai desain yang menarik dengan model yang simpel dan kasual, sehingga membuat aktivitas sehari-hari konsumen di rumah menjadi menyenangkan.

c. *Zoya Jeans*

Produk-produk *Zoya Jeans* diciptakan untuk konsumen yang menyukai busana-busana bernuansa *jeans*, yang bergaya santai dan casual namun tetap cantik. Ragam koleksi *Zoya jeans* tersedia mulai dari koleksi top yang terdiri dari *T-shirt*, tunik, *dress*, dan *outerwear*, hingga koleksi *bottom* seperti beragam *style* celana dan rok panjang.

d. *Zoya Cosmetics*

Zoya cosmetics hadir untuk melengkapi kebutuhan konsumen terhadap produk-produk kecantikan, mulai dari perlengkapan *make-up* seperti: lipstik, *lip balm*, bedak, *BB cream*, *eye brow*, *eye shadow*, *blush on*, maskara, dan *make-up removal*; hingga perawatan wajah dan tubuh seperti masker, *facial wash*, dan *body mist*. Kehadiran *Zoya cosmetics* ini dapat menjadi referensi para muslimah untuk menunjang kecantikan wajah sehari-hari.

Konsumen *Zoya* tidak hanya wanita tetapi produk *Zoya* juga menyediakan untuk pria. Untuk konsumen *Zoya* 18 tahun ke atas, *Zoya* dipersembahkan untuk kalangan menengah yang berdomisili di berbagai kota besar di Indonesia. *Zoya* menginginkan konsumennya untuk bergaya hidup modern, mengikuti *tren fashion* terkini, dan senang bersosialisasi. *Brand Ambassadors* untuk *Zoya* yaitu: Eriska Rein, Soraya Larasati, Lula Kamal, dan Indah Nevertari (Juara Raising Star Indonesia 2014) merupakan nama-nama yang terpilih sebagai *brand ambassador* bagi produk *Zoya*. Para *brand ambassador* tersebut dianggap merepresentasikan kecantikan wanita muslimah Indonesia.

Zoya telah dipercaya sebagai penunjang busana dan *make-up* oleh sejumlah program televisi dan film seperti Mak Ijah Ingin Ke Mekah, Eat Bulaga Indonesia, The Comment, Assalamualaikum Beijing, Hijrah Cinta, dan Kukejar Cinta ke Negeri Cina. Melalui tata kelola manajemen yang profesional dan desain fashion muslim yang *simple and stylish* serta bercita rasa global, *Zoya* sebagai brand fashion muslim besar di Indonesia kini semakin memantapkan langkah untuk menjadikan Indonesia sebagai kiblat *fashion* muslim dunia. Perkembangan

bisnis yang kian kompetitif membuat Zoya terus melakukan inovasi dalam produk dan pelayanan dengan mengutamakan kualitas *brand image* dan kepuasan pelanggan, menghadirkan pelayanan prima bagi pelanggan melalui kenyamanan *showroom*, pelayanan personal, hingga layanan pengiriman produk melalui *website*.⁶

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap para responden tentang pemberlakuan kartu anggota dalam transaksi jual beli (analisis etika bisnis Islam pada beberapa toko busana muslim di kota Banjarmasin) yang dilakukan pada toko busana muslim Rabbani dan Zoya, maka diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

1. Toko Busana Muslim Rabbani

a. Identitas Responden Pertama

Nama	: Khoirun Nisa
Jenis Kelamin	: Perempuan
Usia	: 19 Tahun
Alamat Rumah	: Jl. Kelayan B, Gg. Apalam, No. 86
Pendidikan Akhir	: MAN
Jabatan	: <i>Manager Store</i>

Menurut hasil wawancara dengan Khoirun Nisa selaku *Manager Store* pada toko busana muslim Rabbani, yang berhubungan dengan pemberlakuan kartu

⁶ <http://zoya.co.id/profil/> (20 Januari 2016)

anggota pada transaksi jual belinya sudah sesuai dengan etika bisnis Islam dimana masyarakat yang ingin menjadi *member* sudah tahu bahwa diskon yang diberikan untuk pengguna kartu anggota yaitu 10% yaitu dengan cara mengisi biodata yang telah disediakan oleh toko Rabbani dengan membayar Rp. 50.000,00 dengan masa aktif 1 tahun, jika ingin memperpanjang kartu *member* maka registrasi ulang dengan membayar Rp. 25.000,00, bisa dilakukan pada saat pembelian. Kelebihan lain yang didapat jika menjadi kartu anggota yaitu selalu ada pemberitahuan melalui sms jika ada diskon harga secara dadakan.

Faktor yang mendorong untuk membuka cabang di Banjarmasin yaitu karena antusias masyarakat Banjarmasin dimana kesadaran masyarakat yang sudah tinggi untuk menutup aurat dengan menggunakan hijab tetapi juga tetap *trendy*, modis dan *simple*.⁷

b. Identitas Responden Kedua

Nama : Riska Agustin
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 20 Tahun
 Alamat Rumah : Jl. Alalak
 Pendidikan Akhir : SMA
 Jabatan : Kasir

Menurut hasil wawancara dengan Riska Agustin selaku kasir pada toko busana muslim Rabbani, yang berhubungan dengan pemberlakuan kartu anggota pada transaksi jual beli yaitu diskon yang diberikan oleh toko Rabbani

⁷ Khaairun Nisa, Manager Store Toko Busana Muslim Rabbani, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 18 Februari 2016.

berlaku untuk semua barang, bagi pemegang kartu anggota kebanyakan barangnya untuk dipakai sendiri, kecuali saat ada even tertentu ada juga yang diperjualbelikan kembali. Selain diskon bagi pemegang kartu anggota ada pengumpulan poin pada saat pembelanjaan Rp. 100.000,00 jika menang maka bisa Umroh gratis. Ada pemberitahuan sebelumnya bagi masyarakat yang ingin mendaftar kartu anggota mengenai diskon serta perpanjangan kartu *member* sehingga masyarakat tahu tentang syarat dan ketentuan yang berlaku. Bahkan anak sekolah banyak yang memakai kerudung Rabbani karena bahannya yang nyaman.⁸

c. Identitas Responden Ketiga

Nama : Mahda
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 19 Tahun
Alamat Rumah : Jl. Martadinata, Gg. BTN, No. 19
Pendidikan Akhir : SMK
Jabatan : SCM (*Sales Consultan Marketing*)

Menurut hasil wawancara dengan Mahda selaku SCM (*Sales Consultan Marketing*) pada toko busana muslim Rabbani, yang berhubungan dengan pemberlakuan kartu anggota pada transaksi jual beli yaitu sistem promosi yang dilakukan yaitu bazar keliling dan juga saat ada even-even tertentu dikampus bagi yang mengajukan proposal. Untuk pelayananpun tidak ada perbedaan bagi pemegang kartu anggota maupun masyarakat umum, karena sama-sama *customer*

⁸ Riska Agustin, Kasir Toko Busana Muslim Rabbani, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 20 Februari 2016.

sehingga sama-sama dilayani dengan baik dan ramah. Untuk setiap harinya pengunjung toko Rabbani yang memiliki kartu anggota sekitar $\pm 5-10$ orang pada hari biasa belum termasuk masyarakat umum, tapi pada hari-hari tertentu bisa mencapai $\pm 15-20$ orang. Kendala yang dialami saat ada kerusakan atau ada perubahan pengaturan secara mendadak dari pusat dan lama menunggu proses persetujuan untuk yang mendaftar kartu anggota.⁹

d. Identitas Responden Keempat

Nama : Misdani
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 22 Tahun
Alamat Rumah : Sungai Gampa Asih
Pendidikan Akhir : MAN
Jabatan : SCM (*Sales Consultan Marketing*)

Menurut hasil wawancara dengan Misdani selaku SCM (*Sales Consultan Marketing*) pada toko busana muslim Rabbani, yang berhubungan dengan pemberlakuan kartu anggota pada transaksi jual beli yaitu bagi masyarakat yang ingin mendapatkan potongan lebih besar maka toko Rabbani menyediakan alternatif lain selain menjadi *member* yaitu dengan menjadi agen dengan diskon 30%, yang biasanya barang yang dibelinya untuk diperjualbelikan kembali. Tapi bagi masyarakat umum juga bisa mendapatkan diskon disaat ada even-even tertentu yang mana biasanya dilakukan sekali setahun. Untuk tempat toko Rabbani

⁹ Mahda, SCM (*Sales Consultan Marketing*) Toko Busana Muslim Rabbani, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 18 Februari 2016.

sudah strategis sebab dekat dengan pusat kota dan rukonya jelas terlihat dari jalan besar sehingga orang mudah mencari dan menjangkau.¹⁰

Kesimpulan dari wawancara di atas pada toko busana muslim Rabbani yaitu selain masyarakat bisa mendaftar menjadi *member* untuk mendapat potongan, masyarakat juga bisa mendaftar menjadi agen dengan diskon yang lebih besar yaitu 30%, yang biasanya barang yang dibelinya untuk diperjualbelikan kembali, tetapi bagi masyarakat umum yang ingin mendapatkan diskon maka menunggu saat ada even-even tertentu yang mana biasanya dilakukan sekali setahun.

Syarat untuk mendaftar menjadi *member* yaitu dengan cara mengisi biodata yang telah disediakan oleh toko Rabbani dengan membayar Rp. 50.000,00 dengan masa aktif 1 tahun, jika ingin memperpanjang kartu *member* maka registrasi ulang dengan membayar Rp. 25.000,00 bisa dilakukan pada saat pembelian. Keuntungan yang bisa didapat saat menjadi *member* yaitu diskon bagi pemegang kartu anggota selain diskon pada saat pembelian ada juga pengumpulan poin pada saat pembelian Rp. 100.000,00 jika menang maka bisa Umroh gratis. Kelebihan lain yang didapat jika menjadi *member* yaitu selalu ada pemberitahuan melalui *short message service* (sms) jika ada diskon harga secara dadakan. Diskon yang diberikan oleh toko Rabbani berlaku untuk semua barang. Bagi pemegang kartu anggota kebanyakan barangnya untuk dipakai sendiri.

Bagi masyarakat yang ingin mendaftar menjadi *member* selalu ada pemberitahuan sebelumnya mengenai diskon serta perpanjangan kartu anggota sehingga masyarakat tahu tentang syarat dan ketentuan yang berlaku. Untuk

¹⁰ Misdani, SCM (Sales Consultan Marketing) Toko Busana Muslim Rabbani, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 20 Februari 2016.

pelayanan tidak ada perbedaan bagi pemegang kartu anggota maupun masyarakat umum, karna sama-sama *customer* sehingga sama-sama dilayani dengan baik dan ramah.

2. Toko Busana Muslim Zoya

a. Identitas Responden Pertama

Nama : Nasrul Arifin, S.Kom
Jenis Kelamin : Laki-laki
Usia : 26 Tahun
Alamat Rumah : Jl. Simpang 4 Banjarbaru
Pendidikan Akhir : S1 Sistem Komputer
Jabatan : *Manager Store*

Menurut hasil wawancara dengan Resta selaku MFA (Muslim Fashion Asisten) pada toko busana muslim Zoya, yang berhubungan dengan pemberlakuan kartu anggota pada transaksi jual beli adalah toko busana muslim Zoya yang ada di Banjarmasin yaitu langsung cabang dari pusat yang ada di Bandung yang mana dibuka sejak bulan Juli 2015. Dengan letak yang sangat strategis dimana di tengah kota dan juga dekat dengan jalan Provinsi, sehingga mudah dijangkau dan juga kompetitor yang mendukung sehingga lebih mudah untuk dicari oleh masyarakat.

Faktor yang mendukung untuk membuka cabang di Banjarmasin yaitu karena sudah besarnya kesadaran masyarakat untuk menutup aurat bagi kaum perempuan, sehingga Zoya ingin membuat produk-produk muslimah yang nyaman dan tetap trendi dengan harga yang tetap terjangkau, yang mana sudah

menjadi *top brand* 2015. Untuk kendalanya sekarang ini yaitu masih kurangnya promosi.¹¹

b. Identitas Responden Kedua

Nama : Resta
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 22 Tahun
 Alamat Rumah : Sungai Lulut, Kom. Graha Sejahtera 4, No. 9
 Pendidikan Akhir : S.1 FKIP
 Jabatan : MFA (*Muslim Fashion Asisten*)

Menurut hasil wawancara dengan Resta selaku MFA (*Muslim Fashion Asisten*) pada toko busana muslim Zoya, yang berhubungan dengan pemberlakuan kartu anggota pada transaksi jual beli yaitu selain masyarakat bisa mendaftar menjadi *member* terdapat layanan lain yaitu menjadi agen dengan diskon yang lebih besar yaitu 30% dan disaat ada promo yang biasanya diadakan pada akhir tahun, atau untuk *member* biasanya akan ada diskon tambahan saat ulang tahun si pemilik kartu anggota yaitu sebesar 20% juga pada saat ada *bazar flayer* mendapat potongan 10% ditambah dengan potongan jika memiliki kartu anggota sebesar 10%. Sistem promosi yang dilakukan biasanya jika ada perusahaan yang meminta tutorial hijab dari Zoya.¹²

c. Identitas Responden Ketiga

Nama : Tria

¹¹ Nasrul Arifin, S.Kom, Manager Store Toko Busana Muslim Zoya, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 4 April 2016.

¹² Resta, MFA (*Muslim Fashion Asisten*) Toko Busana Muslim Zoya, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 25 Februari 2016.

Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 19 Tahun
 Alamat Rumah : Jl. Handil Bakti
 Pendidikan Akhir : SMK
 Jabatan : MFA (*Muslim Fashion Asisten*)

Menurut hasil wawancara dengan Tria selaku MFA (*Muslim Fashion Asisten*) pada toko busana muslim Zoya, yang berhubungan dengan pemberlakuan kartu anggota pada transaksi jual beli yaitu syarat untuk menjadi *member* dengan berbelanja Rp. 250.000,00 langsung mendapat kartu anggota dan diskon pun berlaku untuk produk Shafira dan Mezora. Masa berlaku kartu anggota yaitu 1 (satu) tahun, dengan cara perpanjangan yaitu belanja lagi sebesar pendaftaran awal yaitu Rp. 250.000,00. Dengan jumlah *member* mencapai ± 200 orang sejak buka pada bulan Juli 2015.¹³

d. Identitas Responden Keempat

Nama : Vessy
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 24 Tahun
 Alamat Rumah : Jl. Sultan Adam, Komplek. STIKIP
 Pendidikan Akhir : SMA
 Jabatan : MFA (*Muslim Fashion Asisten*)

Menurut hasil wawancara dengan Vessi selaku MFA (*Muslim Fashion Asisten*) pada toko busana muslim Zoya, yang berhubungan dengan pemberlakuan

¹³ Tria, MFA (*Muslim Fashion Asisten*) Toko Busana Muslim Zoya, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 25 Februari 2016.

kartu anggota pada transaksi jual beli yaitu untuk *member* kebanyakan barang yang dibelinya untuk pemakaian sendiri kecuali pada saat promo biasanya ada yang untuk dijual kembali. Selain mendapatkan diskon belanja pemegang kartu kartu anggota juga mendapatkan layanan pemberitahuan saat ada diskon tambahan sehingga bisa lebih cepat mengetahui dari pada masyarakat umum dan pada saat pendaftaran awal menjadi kartu anggota selalu ada pemberitahuan mengenai keuntungan serta diskon yang diberikan dan juga masa aktif kartu anggota serta cara memperpanjangkan kartu anggota.¹⁴

e. Identitas Responden Kelima

Nama : Nazmi Irawan
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 24 Tahun
Alamat Rumah : Jl. Belitung Darat 99, Gg. Budi Utama
Pendidikan Akhir : SMK
Jabatan : MFA (*Muslim Fashion Asisten*)

Menurut hasil wawancara dengan Nazmi Irawan selaku MFA (*Muslim Fashion Asisten*) pada toko busana muslim Zoya, yang berhubungan dengan pemberlakuan kartu anggota pada transaksi jual beli yaitu bagi yang mendaftar menjadi *member* mendapat diskon untuk semua barang termasuk kosmetik. Untuk pelayanan bagi yang menjadi *member* dan tidak sama saja karena memiliki hak yang sama untuk dilayani dengan baik, ramah, dan sopan. Barang yang diperjual

¹⁴ Vessi, MFA (Muslim Fashion Asisten) Toko Busana Muslim Zoya, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 28 Februari 2016.

belikan banyak diperuntukkan untuk perempuan, sedangkan untuk laki-laki biasanya hanya untuk hari besar saja seperti Idul Fitri dan Idul Adha.¹⁵

Kesimpulan dari wawancara di atas pada toko busana muslim Zoya yaitu selain masyarakat bisa mendaftar menjadi *member* untuk mendapat potongan, masyarakat juga bisa mendaftar menjadi agen dengan diskon yang lebih besar yaitu 30%, yang biasanya barang yang dibelinya untuk diperjualbelikan kembali, tetapi bagi masyarakat umum yang ingin mendapatkan diskon yaitu pada saat ada promo maupun diskon besar-besaran dihari-hari tertentu dan disaat akhir tahun.

Syarat untuk mendaftar menjadi *member* yaitu dengan pembelanjaan Rp250.000 maka akan langsung menjadi *member*. Dengan masa aktif kartu yaitu 1 tahun dengan cara perpanjangan belanja kembali sebesar Rp250.000,00. Keuntungan yang bisa didapat saat menjadi *member* yaitu diskon bagi *member* selain diskon pada saat pembelanjaan ada juga kupon kecil saat pembelanjaan Rp100.000 jika menang maka bisa Umroh gratis, jalan-jalan gratis dan juga banyak hadiah lainnya . Kelebihan lain yang didapat jika menjadi *member* yaitu selalu ada pemberitahuan melalui sms jika ada diskon secara dadakan. Diskon yang diberikan oleh toko Zoya berlaku untuk semua barang termasuk kosmetik. Bagi *member* kebanyakan barangnya untuk dipakai sendiri kecuali pada saat ada diskon tambahan maka ada yang *member* yang memperjualbelikannya kembali di pasar.

Bagi masyarakat yang ingin mendaftar menjadi *member* selalu ada pemberitahuan sebelumnya mengenai diskon serta perpanjangan kartu *member*

¹⁵ Nazmi Irawan, MFA (Muslim Fashion Asisten) Toko Busana Muslim Zoya, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 28 Februari 2016.

sehingga masyarakat tahu tentang syarat dan ketentuan yang berlaku. Untuk pelayanan tidak ada perbedaan bagi *member* maupun masyarakat umum, karna memiliki hak yang sama dilayani dengan baik dan ramah.

C. Analisis Data

1. Analisis Pemberlakuan Kartu anggota Dalam Transaksi Jual Beli Dibeberapa Toko Busana Muslim Di Kota Banjarmasin.

Perkembangan kartu anggota dalam transaksi jual beli bukan merupakan hal yang baru sebab tidak hanya pada perusahaan besar saja tetapi perusahaan menengahpun banyak yang menerbitkan kartu anggota untuk pelanggannya. Bahkan beberapa toko busana muslimah seperti Rabbani dan Zoya juga mengguakan kartu anggota pada pelanggannya walaupun memiliki perbedaan dalam syarat dan ketentuannya.

Dimana jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain yang menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara` dan disepakati. Islam sendiri menyatakan bahwa inti dari bertransaksi itu adalah kerelaan, suka sama suka ataupun tidak ada unsur keterpaksaan antara pihak penjual dan pembeli.

Kartu anggota mempunyai banyak macam, diantaranya yaitu:

- a. *Free* Kartu anggota yaitu kartu keanggotaan yang didapatkan dengan cara gratis, atau sekedar membayar uang biaya pembuatan kartu.

- b. *Special* Kartu anggota, yang mana transaksi terjadi dari dua pihak saja, yaitu penyelenggara yang mengeluarkan kartu, dan anggota atau peserta yang membeli kartu.
- c. *Common* Kartu anggota yang mana transaksi terjadi dari tiga pihak, yaitu penyedia barang dan jasa, penyelenggara yang mengeluarkan kartu, serta anggota atau peserta yang membeli kartu.¹⁶

Dimana untuk toko busana muslim Rabbani kartu anggota bisa langsung membuat tanpa harus berbelanja terlebih dahulu. Berbeda dengan toko busana muslim Zoya dimana pelanggan harus berbelanja dengan jumlah tertentu yang telah dijelaskan di atas, barulah pelanggan bisa langsung memiliki kartu anggota. Untuk masa aktif sendiri kedua toko tersebut sama-sama menetapkan 1 tahun, dengan perpanjangan *member* untuk toko busana muslim Rabbani membayar kembali, sedangkan toko busana muslim Zoya dengan melakukan pembelian seperti pendaftaran awal.

Kartu anggota yang diberlakukan oleh kedua toko busana muslim tersebut sama, selain untuk mendapatkan potongan kartu tersebut berguna untuk ajang kumpul-kumpulan poin, tetapi untuk toko busana muslim Rabbani pengumpulan poin setiap pembelian Rp.100.000,00 hanya berlaku untuk *member* dan agen saja, berbeda dengan toko busana muslim Zoya, pengumpulan poin bisa dilakukan oleh siapapun tanpa tekecuali, dengan pembelian Rp. 100.000,00 maka pembeli mendapatkan 1 kupon. Hadiah untuk pemenang pada

¹⁶ Dadak Raden, *Hukum Member Card-Credit Card* diambil dari <http://fiqhkontemporer99.blogspot.com/2012/07/hukum-member-card.html> (5 Juli 2015)

toko busana muslim Rabbani yaitu tiket Umrah gratis, sedangkan untuk Zoya selain Umroh gratis ada juga jalan-jalan gratis dan juga banyak hadiah lainnya .

Dalam pendaftaran menjadi *member* kedua toko busana muslim tersebut sama-sama menerapkan etika jual beli yang benar, sebab sama-sama menerangkan syarat, ketuntuan, keuntungan, dan diskon yang diberikan sehingga pemegang kartu anggota sudah mengetahui mengenai keuntungan, syarat, dan ketentuan yang berlaku. Penggunaan kartu anggota yang juga sudah sesuai dengan ketentuan dan aturan yang membolehkan pemberlakuan kartu anggota dijelaskan oleh para ulama kontemporer, Sehingga kedua belah pihak sama-sama mendapat keuntungan, tanpa ada salah satu pihak yang merasa dirugikan, malah saling menguntungkan untuk kedua belah pihak.

Program-program yang diadakan dengan menggunakan kartu anggota juga sudah sesuai dengan ketentuan dan aturan yang membolehkan pemberlakuan kartu anggota. Pemberlakuan kartu anggota di kedua toko busana muslim tersebut juga sudah sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam, yaitu tanggung jawab yang dimiliki oleh kedua toko tersebut serta menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran dengan transparan terhadap harga produk dan memberikan kualitas terbaik terhadap produk yang dipasarkan.

Toko busana muslim Rabbani dan Zoya menurut penulis dalam praktik jual beli dalam menggunakan kartu anggota sudah mampu memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan setianya. Program yang diadakan oleh kedua toko busana muslim tersebut tentunya sangat berpengaruh akan daya tarik konsumen yang ingin berbelanja di kedua toko busana muslim tersebut. Dalam penggunaan

kartu anggota untuk kedua toko busana muslim tersebut sudah sangat berpengaruh dalam peningkatan daya tarik konsumen dengan melakukan komunikasi pemasaran untuk menyusun berbagai macam iklan promosi khusus *member* dalam menarik minat konsumen khususnya ibu rumah tangga, mahasiswa, serta program baru untuk pelajar yang ingin mendaftar sebagai *member*.

Adanya program kartu anggota pendapatan dari toko busana muslim Rabbani dan Zoya yang didapat semakin meningkat karena dari hasil penelitian karyawan kedua toko tersebut selalu menjelaskan keuntungan yang bisa diraih dengan menggunakan kartu anggota, sehingga dengan begitu konsumen semakin loyal dalam berbelanja karena sudah mengetahui keuntungan dan promo-promo yang bisa didapat baik melalui media internet, brosur, dan juga poster di depan toko busana muslim tersebut.

Dalam pemberian inovasi baru untuk pengguna kartu anggota juga sudah sangat bervariasi, karena sudah mengadakan program-program baru disetiap tahunnya, baik saat ulang tahun bagi pemegang *member* maupun pada saat ada even-even tertentu sehingga menarik perhatian konsumen dan juga sangat baik dalam mempertahankan kualitas dan kuantitasnya.

Dalam pelayananpun kedua toko busana muslim tersebut tidak membedakan pelanggan baik yang menjadi anggota *member* maupun yang tidak. Sebagaimana Firman Allah swt. dalam Q.S. al-Hadiid/57: 25.

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ
 بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَن يَنْصُرُهُ
 وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴿١٢٥﴾

“Sesungguhnya Kami telah mengutus Rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya Padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha kuat lagi Maha Perkasa”¹⁷.

Berdasarkan ayat di atas sudah jelas bahwa manusia harus menegakkan keadilan pada hak-hak Allah swt. dan makhluk-Nya tanpa ada pengecualian. Islam dan semua syariat Allah swt. mewajibkan keadilan dan mengharamkan kezaliman dalam segala hal.

2. Analisis Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Pemberlakuan Kartu anggota Pada Beberapa Toko Busana Muslim Di Kota Banjarmasin

Perekonomian seakan menjadi nyawa bagi setiap manusia. Disadari atau tidak manusia tidak bisa lepas dari perekonomian karena hal ini fitrah bagi manusia untuk menjalani kehidupan. Islam menuntut dan mengatur dalam setiap bentuk pekerjaan, sedangkan kerja merupakan implementasi dari tuntunan tersebut karena dalam Islam bekerja itu mutlak bahkan wajib.

¹⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur`an dan Tafsirnya (Edisi yang Disempurnakan)*, loc.cit., Jilid 9, hlm. 680.

Menurut pandangan ekonomi Islam, kewajiban seorang muslim dalam melakukan pekerjaan dapat menekuni pekerjaan dan menyelesaikannya dengan baik seperti yang dilakukan oleh kedua toko busana muslim di atas.

Dalam bekerja tentunya tidak lepas dari etika. Etika bisnis merupakan cara untuk melakukan kegiatan bisnis yang mencakup seluruh aspek yang berkaitan dengan individu juga masyarakat, etika bisnis dapat membentuk nilai, norma, dan perilaku yang baik. Prinsip bisnis yang baik adalah bisnis yang beretika yakni bisnis dengan kinerja unggul dan berkesinambungan yang dijalankan dengan menaati kaidah-kaidah etika sejalan dengan hukum dan peraturan yang berlaku.

Pebisnis muslim harus berpegang teguh pada etika Islam karena mampu membuat pebisnis sukses dan maju agar selalu melakukan perbuatan sesuai dengan kapasitasnya. Dalam melaksanakan segala hal manusia tentunya memiliki tujuan hidup, dalam konsep dasar ekonomi Islam tujuan hidup adalah falah cara manusia mencapai falah sangat tergantung pada perilaku dan keadaan manusia di dunia seperti yang dilakukan oleh kedua toko busana muslim dalam penelitian ini dalam menerapkan prinsip etika bisnis Islam dalam melaksanakan bisnis jual belinya yang digeluti selama ini yang menghasikan perbaikan ekonomi secara signifikan bukan hanya bagi pemilik tetapi juga karyawannya.

Alquran merupakan sumber ajaran yang memuat nilai-nilai dan norma yang mengatur aktivitas-aktivitas manusia termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis. Prinsip etika bisnis juga sangat berperan penting terhadap keberhasilan bisnis, hal ini dibuktikan oleh penerapan prinsip etika bisnis Islami yaitu keramahan,

kejujuran, kerajinan, kedisiplinan, keadilan (harga) dan kebaikan sehingga menghasilkan kontribusi yang baik bagi perekonomian mereka. Prinsip etika bisnis juga mampu membuat bertahannya suatu usaha dengan kurun waktu yang lama, karena dengan menerapkan etika dalam berbisnis secara langsung seseorang telah memanajemen usahanya dengan ketentuan yang berlaku. Dengan kata lain, etika bisnis merupakan hukum Islam, dalam prakteknya menerapkan nilai-nilai moral dalam setiap aktivitas ekonomi dan setiap hubungan antara satu kelompok masyarakat dengan kelompok masyarakat lainnya.

Dari hasil penelitian kedua toko busana muslim di atas barang yang diperjualbelikan didominasi untuk perempuan, karena seorang perempuan harus menutupi aurat. Sebab aurat merupakan bagian anggota badan yang wajib ditutup (haram jika diperlihatkan) kepada orang yang tidak berhak melihatnya. Allah swt. telah mewajibkan laki-laki maupun perempuan untuk menutup auratnya sesuai dengan ketentuan Islam. Sebagaimana Firman Allah swt. dalam Q.S. an-Nur/ 24: 31.

وَقُلْ لِلْمُؤْمِنَاتِ يَغْضُضْنَ مِنْ أَبْصَرِهِنَّ وَحَفَظْنَ فُرُوجَهُنَّ وَلَا يُبْدِينَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَلْيَضْرِبْنَ خُمُرِهِنَّ عَلَىٰ جُيُوبِهِنَّ وَلَا يُبْدِينَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا لِبُعُولَتِهِنَّ أَوْ آبَائِهِنَّ أَوْ آبَاءِ بُعُولَتِهِنَّ أَوْ أَبْنَائِهِنَّ أَوْ أَبْنَاءِ بُعُولَتِهِنَّ أَوْ إِخْوَانِهِنَّ أَوْ بَنِي إِخْوَانِهِنَّ أَوْ نِسَائِهِنَّ أَوْ مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُنَّ أَوِ التَّابِعِينَ غَيْرِ أُولِي الْإِرْبَةِ مِنَ الرِّجَالِ أَوِ الطِّفْلِ الَّذِينَ لَمْ يَظْهَرُوا عَلَىٰ

عَوْرَاتِ النِّسَاءِ ۖ وَلَا يَضْرِبْنَ بِأَرْجُلِهِنَّ لِيُعْلَمَ مَا يُخْفِينَ مِنْ زِينَتِهِنَّ ۗ وَتُوبُوا إِلَى اللَّهِ
 جَمِيعًا أَيُّهُ الْمُؤْمِنُونَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٦١﴾

“Katakanlah kepada wanita yang beriman: "Hendaklah mereka menahan pandangannya, dan kemaluannya, dan janganlah mereka Menampakkan perhiasannya, kecuali yang (biasa) nampak dari padanya. dan hendaklah mereka menutupkan kain kudung kedadanya, dan janganlah Menampakkan perhiasannya kecuali kepada suami mereka, atau ayah mereka, atau ayah suami mereka, atau putera-putera mereka, atau putera-putera suami mereka, atau saudara-saudara laki-laki mereka, atau putera-putera saudara lelaki mereka, atau putera-putera saudara perempuan mereka, atau wanita-wanita Islam, atau budak- budak yang mereka miliki, atau pelayan-pelayan laki-laki yang tidak mempunyai keinginan (terhadap wanita) atau anak-anak yang belum mengerti tentang aurat wanita. dan janganlah mereka memukulkan kakinyua agar diketahui perhiasan yang mereka sembunyikan. dan bertaubatlah kamu sekalian kepada Allah, Hai orang-orang yang beriman supaya kamu beruntung”.¹⁸

Berdasarkan penjelasan di atas, nampaknya sudah jelas urgensi menutup aurat bagi wanita dan laki-laki muslim yang telah baligh. Menutup aurat merupakan kewajiban yang telah Allah tetapkan untuk wanita dan laki-laki muslim yang telah baligh. Maka sudah sepatutnya wanita dan laki-laki muslim melaksanakan perintah Allah swt. yaitu menutup aurat.

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam pandangan etika bisnis Islam, pemberlakuan kartu anggota dalam transaksi jual beli pada toko busana muslim Rabbani dan Zoya cabang Banjarmasin sesuai dengan prinsip etika etika bisnis Islam, karena sudah menerapkan prinsip bisnis yang Islami dan juga barang yang diperjualbelikan sah menurut syariat Islam sebab barang yang dijual adalah pakaian islami.

¹⁸ *Ibid.*, Jilid 6, hlm. 593.