BAB IV

ANALISIS DATA DAN HASIL PENELITIAN

A. Profil Toko Hijrah Motor

1. Lokasi Penelitian

   Lokasi Toko Hijrah Motor di Jalan Raya Provinsi Rt 02 Desa Lumbang Kecamatan Muara Uya Kabupaten Tabalong Kalimantan Selatan.

2. Sejarah Toko Hijrah Motor

   Desa lumbang merupakan desa dimana yang masyarakatnya mayoritas supir truk, sehingga pada suatu ketika ditahun 2008 bapak Muhammad Junaidi memiliki inisiatif untuk membuka usaha yaitu membuka toko yang menjual alat sparepart mobil dan motor. Bapak H. Darlan juga merupakan seorang pengusaha yang memiliki toko yang menjual sembako, yang mana modal pertama yang didapat bapak Muhammad Junaidi di bantu oleh bapak H. Darlan yang merupakan ayah bapak Muhammad Junaidi sehingga berdiri lah Toko Hijrah Motor.

   Pada tahun 2008 Toko Hijrah Motor dibangun. Tepat satu bulan Toko Hijrah Motor dibuka bapak Muhammad Junaidi mulai mengambil barang dari Banjarmasin dan mulai menghubungi email-email perusahaan mencari agen resmi diwilayah Banjarmasin seperti PT. Kumala Central Partindo ini adalah tempat bapak Muhammad Junaidi mengambil produk Aspira. Menurut bapak Muhammad Junaidi tujuan beliau menghubungi perusahaan untuk mencari agen resmi supaya beliau dapat mendapatkan

harga yang lebih murah. Pada saat itu meskipun Toko Hijrah Motor belum terlalu dikenal banyak oleh kalangan masyarakat, akan tetapi beliau tidak pernah menyerah dalam mempromosikan barang beliau selalu ada saja tawaran-tawaran yang menarik yang beliau tawarkan terutama pada pembelian ban Aspira. Dari sini bapak Muhammad Junaidi mengembangkan usahanya dengan meningkatkan jumlah produknya.

Seiring dengan berjalannya waktu pelanggan Toko Hijrah Motor semakin bertambah bukan hanya dari kalangan supir truk yang menjadi langganan, bahkan sekarang langganan Toko Hijrah Motor dari kalangan pemilik bengkel dan toko alan sperpart kecil yang ada di Muara Uya, jaro dan Kalimantan Timur (Tanah Grogot, Kuaro, dan Komam).

3. Visi dan Misi Toko Hijrah Motor

a. Visi

Menjadi toko yang menyediakan alat sparepart dan berbagai macam ban yang berkualitas yang sesuai dengan harga masyarakat.

b. Misi

- Selalu berjualan dengan jujur kepada pembeli.
- Meningkatkan kinerja profesionalisme sesuai syari'ah.
- Menjadi teladan bagi usaha-usaha yang lain.

4. Struktur Toko Hijrah Motor

a. Struktur

Agar suatu organisasi tercapai, maka dalam suatu usaha diperlukan organisasi yang baik untuk mendapatkan suatu rencana

tentang sekelompok orang yang mengadakan kerjasama dengan pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenang yang jelas.

Tabel 4.1

Nama Pengurus Pemilik dan Karyawan

No	Nama	Jabatan
1	Muhammad Junaidi	Pemilik Toko
2	Arif Rahman	Penjaga Toko
3	Ifan	Penjaga Toko
4	Saifullah	Penjaga Toko
5	Afif	Penjaga Toko

Sumber: Toko Hijrah Motor (data diolah, 2019)

a. Job diskripsi

1) Pemilik Usaha

Mengatur dan mengelola usaha dan juga merangkap sebagai kasir

2) Penjaga Toko 1

Melayani pembeli dan menata letak produk

3) Penjaga Toko 2

Melayani pembeli dan menata letak produk

4) Penjaga Toko 3

Melayani pembeli dan menata letak produk

5) Penjaga Toko 4

Melayani pembeli yang ingin mengganti ban disana dan bagian tambal ban.

5. Produk Toko Hijrah Motor

Produk-Produk yang dijual di Toko Hijrah Motor bukanlah produk Aspira saja, tapi banyak produk-produk lain yang di jual seperti produk Fdr, Gt Radial dll. Akan tetapi hanya produk Aspira saja yang menggunakan strategi promosi.

6. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis dengan teknik wawancara dan dokumenter, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan terhadap informan tentang strategi pemasaran dan promosi yang dilakukan Toko Hijrah Motor.

Informan

Nama : Muhammad Junaidi

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 34 Tahun

Pekerjaan : Swasta

Alamat : Desa Lumbang Rt 02 Kecamatan Muara Uya

Posisi : Pemilik Toko Hijrah Motor

Toko Hijrah Motor dibangun oleh bapak Muhammad Junaidi pada tahun 2018 atas dasar karena di wilayah Muara Uya dan sekitarnya banyak kepala keluarga yang berprofesi sebagai supir truk. Sebelumnya bapak Muhammad Junaidi hanya membantu ayah beliau berjualan di toko sembako namun setelah beliau sudah terlatih dalam berdagang lalu beliau berinisiatif membuka toko

sendiri. Pada tahun 2008 bapak Muhammad Junaidi hanya memiliki satu karyawan yang bernama Arif Rahman dan seiring berjalannya waktu karena permintaan konsumen semakin banyak otomatis bapak Muhammad Junaidi tidak cukup memiliki satu karyawan saja, dan sampai saat ini Toko Hijrah Motor sudah memiliki empat karyawan.

Upaya bapak Muhammad Junaidi dalam menetapkan harga barang-barang yang dijual di Toko Hijrah Motor sesuai dengan persentase potongan dari perusahaan.

Tabel 4.2

Presentase Potongan Dari Perusahaan

Harga	Potongan 39%	Ongkos kirim 10.000	Anggaran hadiah 50.000	Harga jual
Rp 2.310.000	Rp 1.409.100	Rp 1.429.100	Rp 1.469.100	Rp 1.550.000

sumber: Toko Hijrah Motor (Data diolah 2019)

yaitu harga yang dijual dari perusahaan kepada Toko Hijrah Motor Rp.2.310.000 – 39% = 1.409.100 kemudian bapak Muhammmad Junaidi menambahkan ongkos kirim Rp.10.000 dan anggaran hadiah Rp.50.000 jadi total modal ban Aspira sejumlah Rp.1.469.100. bapak Muhammad Junaidi menjual satu buah ban Aspira dengan harga Rp.1.550.000 total keuntungan yang diterima bapak Muhammad Junaidi dalam penjualan satu buah ban Aspira sejumlah Rp.80.900.

Di Toko Hijrah Motor ini hanya melakukan satu jenis promosi saja yaitu pemberian hadiah, bapak Muhammad Junaidi melakukan promosi yang sangat menarik konsumen untuk berbelanja di sana, seperti setiap pembelian ban Aspira 4 ban mendapatkan 1 buah *handphone*, pembelian ban Aspira 3 buah mendapatkan 1 lembar baju kaos, dan pembelian 2 buah ban Aspira mendapatkan 1 botol tempat minum dengan harga penjualan satu buah ban Rp. 1.550.000.

Promosi yang diterapkan bapak Muhammad Junaidi hanyalah pada Produk Aspira saja karena produk Aspira termasuk produk yang baru dan kebanyakan konsumen meragukan kualitas ban Aspira, oleh karena itulah bapak Muhammad Junaidi berinisiatif untuk mempromosikan produk Aspira. Di Toko Hijrah Motor ini juga tidak hanya menjual kepada masyarakat umum saja akan tetapi Toko Hijrah Motor Juga memasarkan produknya kepada kontraktor pengaspalan, pengusaha karet yang banyak memiliki truk, kepada para pengecer dan kepada para pengusaha bengkel yang ada di daerah Muara Uya dan sekitarnya.

Di Kecamatan Muara Uya hanya Toko Hijrah Motor yang melakukan promosi dengan cara memberikan hadiah di setiap pembelian ban Aspira. Toko Hijrah Motor memiliki kontrak dengan perusahaan Aspira sehingga Toko Hijrah Motor mendapatkan harga spesial yaitu mendapatkan diskon pembelian di perusahaan sebesar 39% sedangkan yang tidak melakukan kontrak dengan perusahaan Aspira mendapat potongan 29%. Persyaratan kontrak yang harus dijalankan Toko Hijrah Motor dengan perusahaan Aspira berupa target dalam setiap tahunnya membeli ban Aspira dalam jumlah Rp.1.480.427.771. menurut bapak Muhammad Junaidi persyaratan itulah yang menjadi alasan toko-toko lain

masih belum ada yang berani mengambil kontrak dengan perusahaan Aspira. Karena bapak Muhammad Junaidi mendapatkan potongan harga dari perusahaan yang jauh berbeda dari toko-toko yang menjual alat sparepart yang ada di Muara Uya yang membuat bapak Muhammad Junaidi memberikan promosi yang sangat menarik dimata pelanggan.

Promosi yang dijalankan bapak Muhammad Junaidi sangat berpengaruh pada penjualan ban Aspira dan sangat berpengaruh untuk produk-produk yang lain juga, selain Toko Hijrah Motor menggunakan strategi promosi yang sangat menarik disana juga menyediakan alat sparepart yang lengkap sehingga konsumen tidak harus kesana kemari untuk mencari alat-alat yang mereka butuhkan cukup mendatangi Toko Hijrah Motor saja mereka mendapatkan apa yang mereka cari.

Tabel 4.3

Pendapatan Perbulan dan Pertahun

No	Waktu	Ban Aspira	Keseluruhan
1	Perbulan	Rp. 139.500.000	Rp. 850.000.000
2	Pertahun	Rp. 1.581.000.000	Rp. 10.200.000.000

sumber: Toko Hijrah Motor (data diolah, 2019)

Pendapatan yang didapat Toko Hijrah Motor dalam penjualan keseluruhan perbulannya kisaran Rp.850.000.000 dan untuk pendapatan penjualan ban Aspira saja perbulannya kisaran Rp. 139.000.000.

Tabel 4.4

Penjualan Aspira

Periode Januari s/d Desember 2017

No	Jumlah Produk yang terjual	Harga	Total Penjualan
1	720	Rp. 1.550.000	Rp.1.116.000.000

sumber: Toko Hijrah Motor (data diolah, 2019)

Tabel 4.5

penjualan Aspira

Periode Januari s/d Desember 2018

No	Jumlah Produk yang terjual	Harga	Total Penjualan
1	1.020	Rp. 1.550.000	Rp.1.581.000.000

sumber: Toko Hijrah Motor (data diolah, 2019)

Dari data penjualan diatas dapat diketahui bahwa pendapatan setiap tahunnya mengalami kenaikan. Produk yang berhasil dijual pada tahu 2017 adalah sejumlah 360 pcs dan hasil penjualannya Rp. 831.600.000. dan pada tahun 2018 sejumlah 804 pcs dan hasil penjualanya Rp. 1.867.240.000.

B. Analisis Data

Berdasarkan data yang peneliti dapatkan di Toko Hijrah Motor mengenai upaya meningkatkan penjualan ban Aspira dan kendalanya maka dapat diuraikan sebagai berikut.

1. Upaya Toko Hijrah Motor dalam meningkatkan penjualan ban Aspira.

Dalam memilih pasar pemilik Toko Hijrah Motor menargetkan pemasaran dan penjualan kepada masyarakat umum Muara Uya khususnya supir truk, karena produk yang dijual oleh Toko Hijrah Motor selalu update tentang alat-alat sparepart, sehingga dapat menarik pembeli dan meningkatkan penjualan.

a. Pemasaran

Dalam perspektif syariah memandang bahwa sekror perdagangan atau pemasaran merupakan suatu sektor pemenuhan kebutuhan hidup yang dibolehkan, asalkan dilakukan dengan cara yang benar yang jauh dari unsur kebatilan. Sebagaimana tercantum dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29 berikut:

∃ψγ□□ρə↓≈τ□□|| ∉ % ♥ !∃# (#θ©ΨτB#υ™

□ω (#J θ⟍=◊2⌉əσ? N™3σ9≡υθJBρ& M◊6οΨ |□τ/

∪≅∉⇐≈τ6J9∃∃∈/ Hω∈) βρ& □χθ™3σ?

÷οτ□≈πγ∉B ¯τ© <∨#τ□σ?⟩N™3Z∉ιB 4 □ωυρ

(#J θ⟍=| ΦJ)σ?⟩N™3|Y◊□Pρ& 4 ♦β∈) ♥ !∃# τβ%ξ.

⟩N™3∈/∃ςϑ□∉μυ□∩⊄®∪

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.

Dan jangan lah kamu membunuh dirimi; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."

Pemasaran islam adalah strategi bisnis yang harus memayungi seluruh aktivitas dalam sebuah perusahaan yang meliputi seluruh proses menciptakan, menawarkan pertukaran nilai seorang produsen, atau satu perusahaan, atau perorangan, yang sesuai dengan ajaran islam. Dalam melakukan proses jual beli, Toko Hijrah Motor menerapkan strategi pemasaran pemasaran islam.

1) Karakteristik pemasaran islam yang diterapkan bapak Muhammad Junaidi selaku pemilik Toko Hijrah Motor adalah ketuhanan. Dalam menjalankan usaha bapak Muhammad Junaidi menerapkan karakter yang Islami, yaitu tidak hanya melihat segi ke duniaan saja, tapi juga selalu ingat kepada Tuhan bahwa setiap orang yang menjalankan usahannya sah-sah saja menggunakan berbagai strategi pemasaran tapi harus diingat peraturan Tuhan tidak boleh diabaikan, bapak Muhammad Junaidi selaku pemilik Toko Hijrah percaya bahwa Allah Swt lah yang memberikan segala keuntungan dan kelancaran bisnis yang dijalankan bapak Muhammad Junaidi di Toko Hijrah Motor.

   Dari penjelasan di atas menunjukkan bahwa ketuhanan adalah suatu keyakinan yang bulat, bahwa semua gerak-gerik manusia selalu berada di bawah pengawasan Allah SWT. Oleh sebab itu, semua insan harus berprilaku sebaik mungkin, tidak berprilaku

licik, suka menipu, mencuri milik orang lain suka memakan harta orang lain dengan jalan yang batil dan sebagainya.

Demikian pula denga bapak Muhammad Junaidi dalam berusaha, bapak Muhammad Junaidi menerapkan prinsip ketuhanan ini sehingga beliau tidak hanya melihat segi ke duniaan saja, tapi juga selalu ingat pada Tuhan dan tidak mengabaikan peraturan Tuhan.

2) Karakteristik pemasaran islam yang juga diterapkan bapak Muhammad Junaidi di Toko Hijrah Motor adalah Etika (akhlak). Bapak Muhammad Junaidi mendirikan Toko Hijrah Motor bertujuan untuk menjadikan Toko Hijrah Motor sebagai manfaat bagi dirinya sendiri dan segenap karyawan di Toko Hijrah Motor untuk menanamkan nilai-nilai akhlakul karimah. Kuncinya adalah akhlak karena Nabi Muhammad SAW diutus ke muka bumi adalah untuk menyempurnakan akhlak. Bapak Muhammad Junaidi berharap dengan disamping ia berbisnis ia juga dapat memberi sumbangsih akhlak, khususnya bagi semua orang tentang nilai kejujuran dalam berusaha, memelihara setiap tutur kata, perilaku dalam berhubungan bisnis dengan siapa saja, konsumen, karyawan, pemasok ataupun saingannya yang ada di Kecamatan Muara Uya.
3) Karakteristik pemasaran Islam yang juga diterapkan di Toko Hijrah Motor adalah Humanistis atau kemanusiaan. Bapak Muhammad Junaidi selaku pemilik Toko Hijrah Motor termasuk karyawan

selalu berusahauntuk saling hormat menghormati sesama, terlebih lagi dengan pembeli harus dianggap sebagai raja.

4) Dalam melakukan pemasarannya, bapak Muhammad Junaidi selaku pemilik Toko Hijrah Motor melakukan *segmenting* dan *targeting*. *Segmenting* dan *targeting* merupakan perwujudan dari sifat *amanah* yang dilakukan oleh seorang pedagang terhadap barang dagangannya. Hal ini terbukti setelah beberapa tahun bapak Muhammad Junaidi menjalankan kontrak dengan perusahaan ban Aspira, bapak Muhammad Junaidi (pemilik Toko Hijrah Motor) mendapatkan ide untuk melakukan promosi pada produk ban Aspira. Sebagai mana kita ketahui bahwa sebagian besar penduduk Muara Uya dan sekitanya mata pencaharian kepala keluarga disana kebanyakan supir truk, oleh sebab itu ban truk sangat diperlukan. Maka jika bapak Muhammad Junaidi menggunakan strategi pemasaran (promosi) dalam penjualan ban Aspira tentunya juga akan digemari oleh masyarakat.

   Segmentasi dan *targeting* dipraktikkan Nabi Muhammad SAW tatkala beliau berdagang ke negara Syam, Yaman, Bahrain. Nabi Muhammad mengenal betul barang apa yang disenangi oleh penduduk dan diserap oleh pasar setempat.

   Hadiah yang diberikan bapak Muhammad Junaidi dalam pembelian beberapa buah ban Aspira hanyalah sebuah botol minum biasa. Kemudian setelah dikenal oleh sebagian masyarakat dan

permintaan semakin meningkat secara otomatis bonos yang bapak Muhammad Junaidi dapatkan semakin bertambah. Dan dari tahun ketahun konsumen tidak hanya berdomisili dari Muara Uya saja, konsumen bapak Muhammad Junaidi juaga datang dari Kecamatan Jaro dan Kalimantan Timur.

b. Promosi

Dalam melakukan promosi Toko Hijrah Motor melakukan dengan berbagai cara agar calon konsumen tau mengenai keberadaan ban Aspira di Toko Hijrah Motor sehingga menarik daya beli konsumen. Promosi yang dilakukan Toko Hijrah Motor adalah dengan cara pemberian hadian contohnya: konsumen mendapatkan satu buah *handphone* apa bila membeli ban Aspira sebanyak 4 buah, konsumen mendapatkan satu buah botol minum setiap pembelian ban Aspira sebanyak 3 buah, dan konsumen mendapatkan satu lembar baju kaos setiap pembelian ban Aspira 2 buah.

Pada tahun 2017 penjualan ban Aspira di Toko Hijrah Motor sebanyak 720 biji dengan total pendapatan Rp.1.116.000.000, pada tahun 2018 Toko Hijrah Motor mampu menjual ban Aspira sebanyak 1.020 biji dengan total pendapatan Rp.1.581.000.000. dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa total penjualan ban Aspira dari tahun ketahun semakin meningkat. Jadi Toko Hijrah Motor berhasil mempraktikkan strategi promosi yang diterapkan dalam meningkatkan penjualan ban Aspira.

Toko Hijrah Motor mampu menarik pelanggan yang awalnya masih ragu dengan produk Aspira sehingga mereka menyukai produk Aspira.

Toko Hijrah Motor mempromosikan ban Aspira yang terjamin kualitasnya. Kualitas ban Aspira yang dipromosikan juga sesuai dengan selera para konsumen serta memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk ban Aspira yang dipromosikan Toko Hijrah Motor adalah produk dengan kualitas yang sangat bagus. Toko Hijrah Motor juga tidak sembarangan mempromosikan produk yang memang tidak layak dipromosikan hanya demi mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya untuk laku.

Hal ini merupakan perwujudan dari pelaksanaan salah satu sifat kenabian, yaitu shiddiq yang artinya jujur. Nabi Muhammad Saw dalam praktik selalu menjelaskan kualitas barang yang dijualnya. Kualitas produk yang dipesanoleh pelanggan selalu sesuai dengan barang yang diserahkan.

Toko Hijrah Motor bicara kualitas dan harga apa adanya. Sesuai dengan kenyataan, tidak mengada-ada agar produk yang dipromosikan laku keras. Berhubung Toko Hijrah Motor tidak hanya menjual ban Aspira saja banyak merek-merek ban yang lain, maka para karyawan di Toko Hijrah dituntut untuk jujur dalam menjelaskan setiap produk, karena setiap konsumen berhak untuk memilih barang mana yang ingin mereka beli.

Kegiatan promosi yang dilakukan toko Hijrah Motor sudah sesuai dengan produk yang dipromosikan, tidak menambah-nambahi kelebihan dari produk serta tidak menjelek-jelekan atau merendahkan produk yang lain. Hal tersebut dilakukan untuk mendapatkan kepercayaan dari pelanggan.

Banyak pedagang tidak segan-segan melakukan sumpah palsu, padahal hal tersebut merusak. Juga tidak dibenarkan, para penjual main mata dengan teman-temannya agar pura-pura berminat dengan barang yang dijual dan membelinya dengan harga mahal sesuai dengan harga yang diminta oleh penjual. Ini disebut najasi, praktik ini sangat dilarang. Nabi Muhammad SAW bersabda, "sumpah yang diucapkan untuk melariskan perniagaan, dapat merusak keuntungan."

Dalam melakukan strategi pemasaran beberapa faktor yang mempengaruhi, yaitu faktor pendorong yang dialami oleh Toko Hijrah Motor dalam melakukan strategi pemasaran, yaitu:

1) Jaringan komunikasi yang luas, dengan mempunyai jaringan komunikasi yang luas maka akan mempengaruhi toko dalam melaksanakan strategi pemasarannya.
2) Adanya bonus-bonus yang dikeluarkan perusahaan aspira disetiap prestasi penjualan perbeberapa bulan dan pertahun.

2. Kendala Toko Hijrah Motor dalam meningkatkan penjualan ban Aspira.

Dalam suatu bisnis pengusaha tidak menginginkan adanya suatu kendala. Akan tetapi, di dalam praktek kendala-kendala akan selalu timbul.

Untuk itu pengusaha wajib menanggapi kendala yang ada atau solusi yang tepat.

Dalam kurun waktu 4 tahun sejak Toko Hijrah Motor menjalani Kontrak dengan PT. Kumala Central Partindo Toko Hijrah Motor hanya memiliki satu kendalam dalam meningkatkan penjualan ban Aspira itu sendiri yaitu, keinginan konsumen yang lemah terhadap ban Aspira, karena sebagian Konsumen masih meragukan kualitas dari ban Aspira itu sendiri hal tersebut terjadi karena ban Aspira termasuk golongan produk baru.

3. Analisis etika bisnis Islam

   a. Etika bisnis islam

      Dalam islam mengajarkan pada umatnya untuk tetap menjunjung tinggi nilai-nilai dan prinsip syariah didalam segala aktivitas kehidupan. Oleh karena itu, apa bila etika dikaitkan dengan bisnis, maka dapat digambarkan bahwa etika bisnis Islam adalah norma etika yang berbasiskan Al-Quran dan Hadits yang harus dijadikan sebagai pedoman hidup oleh para pembisnis.

      Ada lima prinsip dasar etika bisnis islam yang harus dijalankan dalam mengembangkan usaha yaitu:

      1) Keesaan (Tauhid)

         Seperti yang telah direferensikan konsep Tauhid merupakan dimensi vertical dalam agama islam. Hal ini dimaksudkan adalah sumber utama Toko Hijrah Motor dalam menjalankan bisnisnya adalah keimanan kepada Allah Swt. Percaya bahwa Allah Swt lah

yang memberikan segala keuntungan dan kelancaran bisnis yang dijalankan bapa Muhammad Junaidi di Toko Hijrah Motor.

2) Keseimbangan

Setiap pembeli wajib mendapatkan haknya, oleh karena itu Toko Hijrah Motor dari awal berdirinya tidak pernah menerima komplen konsumen tentang barang yang mereka jual, artinya Toko Hijrah Motor selalu menjual barang dengan kualitas terbaik.

3) Kehendak bebas

Manusia diberika kemampuan untuk berfikir, membuat keputusan untuk memilih jalan hidup yang diinginkan, dan yang paling penting adalah manusia diberikan kesempatan untuk bertindak berdasarkan aturan tetap memiliki suatu batasam.

Dari penjelasan diatas pemilik Toko Hijrah Motor bapa Muhammad Junaidi selaku pemilik toko sangatlah sadar bahwa kita sebagai manusia diberikan Allah Swt kebebasan akan tetapi beliau sadar dalam berbisnis tidak hanya keuntungan yang dicari akan tetapi keberkahan yang dicari. Maka dari itu Pemilik Toko Hijrah Motor sangatlah memperhatikan karyawannya untuk menjalankan ibadah sholat, setiap waktu sholat Zuhur tiba Toko Hijrah Motor akan tutup bapa Muhammad Junaidi akan memberikan kesempatan kepada pegawainya untuk memenuhi perintah Allah Swt.

4) Tanggung Jawab

Hak juga membutuhkan suatu batasan-batasan agar dapat berjalan sesuai pada tempatnya dan tidak saling menimbulkan kerugian antar pemilik hak. Seperi yang dijelaskan di atas Toko Hijrah Motor selalu memberikan kepada konsumen produk yang mereka jual dengan kualitas yang bagus artinya Toko Hijrah Motor sudah memenuhi hak pelanggan.

5) Kebijakan

Pada perilaku promosi yang dilakukan Toko Hijrah Motor dilakukan sangat bijak karena promosi yang dijalankan sangat memuaskan konsumen dan tidak ada unsur kecurangan yang dijalankan dalam kegiatan promosi tersebut.