



Homepage Journal: <https://jurnal.unismuhpalu.ac.id/index.php/JKS>

Strategi Bisnis dan Etos kerja Toko Sembako Madura dalam perspektif ekonomi syariah

Business Strategy and Work Ethic of Madura Grocery Stores from a Sharia economic perspective

Nihro Afandi

Fakultas Agama Islam, Prodi ekonomi syariah, Universitas Sunan Giri Surabaya

*Corresponding Author: E-mail: nihroafandi@unsuri.ac.id

Artikel Penelitian

Article History:

Received: 29 April, 2024

Revised: 02 May, 2024

Accepted: 07 June, 2024

Kata Kunci:

Etos Kerja;

Toko Sembako;

Madura Dalam Perspektif

Ekonomi Syariah

Keywords:

Work ethic;

Grocery Store;

Madura in a Sharia Economic

Perspective

DOI: [10.56338/jks.v5i9.2779](https://doi.org/10.56338/jks.v5i9.2779)

ABSTRAK

Penelitian ini mengeksplorasi operasi dan keberlanjutan Toko Sembako Madura, sebuah usaha mikro yang menerapkan prinsip ekonomi syariah di Sidoarjo. Fokus penelitian adalah pada kontribusi toko sembako terhadap perekonomian lokal, preferensi konsumen, dan daya saingnya dengan minimarket modern. Data dikumpulkan dari 145 narasumber melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penelitian menemukan bahwa Toko Sembako Madura berperan penting dalam menyediakan kebutuhan pokok dengan harga terjangkau, menciptakan lapangan kerja, dan menerapkan prinsip keadilan, tanggung jawab sosial, serta transparansi sesuai ekonomi syariah. Analisis SWOT menunjukkan kekuatan utama toko adalah harga murah dan penerapan prinsip syariah, namun menghadapi tantangan dari minimarket modern dan keterbatasan sumber daya. Strategi bisnis berbasis syariah dan fokus pada pelayanan pelanggan memungkinkan Toko Sembako Madura bersaing efektif dalam pasar lokal, meskipun ada tantangan dari pemain ritel modern. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan dukungan dan pengembangan sumber daya untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha toko sembako di masa depan.

ABSTRACT

This research explores the operations and sustainability of the Madura Grocery Store, a micro-enterprise that applies sharia economic principles in Sidoarjo. The research focus is on the contribution of grocery stores to the local economy, consumer preferences, and their competitiveness with modern minimarkets. Data was collected from 145 sources through interviews, observation and documentation. The research found that Madura Grocery Stores play an important role in providing basic needs at affordable prices, creating jobs, and implementing the principles of justice, social responsibility and transparency in accordance with sharia economics. SWOT analysis shows that the shop's main strengths are low prices and implementation of sharia principles, but it faces challenges from modern minimarkets and limited resources. Sharia-based business strategies and a focus on customer service enable the Madura Grocery Store to compete effectively in the local market, despite challenges from modern retail players. This research recommends increasing support and developing resources to ensure the sustainability and growth of grocery store businesses in the future.

PENDAHULUAN

Awal mulanya toko sembako mencakup pemahaman mendalam tentang konteks sosial, ekonomi, dan budaya di mana Toko sembako pada umumnya di Indonesia memberikan dampak

signifikan terhadap perubahan perekonomian Indonesia, dengan sekitar 3,6 juta outlet di 34 Provinsi Indonesia, serta toko sembako menjadi fenomena bisnis mikro yang sangat prospektif. (Anam & Fazizah, 2023).

Saat ini, ada banyak minimarket dan toko modern yang muncul di masyarakat, menjual kebutuhan sehari-hari. Namun, harga-harganya sering lebih tinggi dibandingkan toko tradisional. Awalnya berawal dari kegalisahan sehingga munculnya inovasi, Toko Sembako Madura adalah bisnis keluarga kecil yang dimulai dari rumah ke rumah. Namun, dampaknya tidak hanya menguntungkan keluarga secara ekonomi, tetapi juga berdampak besar pada perekonomian nasional. Toko Sembako pada umumnya termasuk dalam usaha kecil dan menengah (UMKM). Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2023, peran UMKM sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Mereka memberi kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, sekitar Rp8.573 Triliun setiap tahunnya. Selain itu, UMKM juga menyerap 97% total tenaga kerja Indonesia, atau sekitar 116 juta orang. (Aghatya Sasqia Putri Wiryaatmadja, 2023)

Sehingga keberadaan Toko sembako Madura bisa beroperasi di banyak daerah, toko sembako Madura telah menjadi bagian integral dari kehidupan sehari-hari masyarakat, memberikan akses yang penting terhadap kebutuhan pokok seperti beras, minyak, gula, dan barang-barang lainnya.

Toko sembako Madura dan minimarket modern di Kota Sidoarjo misalnya memiliki perbedaan signifikan dalam skala operasi dan strategi pemasaran. Uji beda antara keduanya dapat memberikan wawasan tentang preferensi konsumen dan keunggulan bersaing, memperkaya pemahaman tentang pasar ritel dan mendukung pengembangan strategi bisnis yang lebih efektif. (Rizqiawan et al., 2020)

Secara khusus, toko sembako Madura memiliki keunikan tersendiri dalam konteks ekonomi lokal dan keberlangsungan usaha mikro di tingkat komunitas. Terletak di berbagai wilayah perkotaan dan pedesaan, toko sembako Madura sering kali menjadi sumber pendapatan utama bagi pemiliknya dan juga memberikan pekerjaan bagi penduduk sekitar.

Toko Sembako Madura adalah sebuah usaha kecil yang bergerak di sektor sembako, yang didasarkan pada prinsip-prinsip ekonomi syariah. Dalam perspektif ekonomi syariah, terdapat beberapa aspek penting yang mempengaruhi etos kerja dari toko sembako ini:

Keadilan dan Keseimbangan. Toko Sembako Madura menerapkan prinsip keadilan dalam transaksi bisnisnya. Mereka memastikan bahwa harga-harga yang ditawarkan untuk produk sembako adalah adil dan sesuai dengan nilai-nilai pasar yang berlaku. Selain itu, mereka juga memastikan keseimbangan antara keuntungan yang diperoleh dan manfaat yang diberikan kepada konsumen. (Ernawati et al., 2023)

Tanggung Jawab Sosial. Dalam ekonomi syariah, tanggung jawab sosial menjadi aspek penting. Toko Sembako Madura tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, tetapi juga memperhatikan kebutuhan masyarakat sekitar. Mereka memberikan kontribusi dalam bentuk zakat, sedekah, atau program-program sosial lainnya untuk membantu masyarakat yang membutuhkan. (Risal et al., 2017)

Transparansi dan Kejujuran. Toko Sembako Madura menekankan pada transparansi dan kejujuran dalam semua aspek bisnisnya. Mereka memberikan informasi yang jelas tentang produk-produk yang mereka jual, termasuk asal-usulnya dan harga-harganya. Hal ini memastikan bahwa konsumen merasa percaya dan nyaman dalam bertransaksi dengan toko tersebut.

Pencegahan Maksiat. Dalam ekonomi syariah, terdapat larangan terhadap aktivitas bisnis yang bersifat maksiat atau merugikan masyarakat. Toko Sembako Madura memastikan bahwa produk-produk yang mereka jual tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip agama Islam, seperti alkohol atau produk-produk yang haram.

Kerja Keras dan Keberkahan. Toko Sembako Madura juga mengedepankan etos kerja keras dan memohon keberkahan dari Allah SWT dalam setiap usaha yang mereka lakukan. Mereka percaya bahwa dengan bekerja keras dan tawakal kepada Allah, usaha mereka akan mendapatkan keberkahan dan kesuksesan.

Dengan menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah ini dalam etos kerja mereka, Toko Sembako Madura menjalankan usahanya dengan cara yang sesuai dengan nilai-nilai agama Islam dan memberikan manfaat yang lebih luas bagi masyarakat sekitar.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep etos kerja dalam Islam dan ekonomi syariah merujuk pada serangkaian nilai, prinsip, dan tindakan yang diilhami oleh ajaran Islam untuk mengatur aktivitas ekonomi dan kerja. Berikut adalah beberapa poin penjelasan tentang konsep tersebut:

Tawakal (Bergantung Sepenuhnya pada Allah): Salah satu konsep utama dalam Islam adalah tawakal, yaitu kepercayaan sepenuhnya pada Allah SWT. Dalam konteks ekonomi, hal ini berarti bahwa individu harus bekerja keras dan melakukan upaya terbaik mereka, namun pada akhirnya hasilnya bergantung pada kehendak Allah. Etos kerja yang kuat dalam Islam mencakup kepercayaan ini, yang memotivasi individu untuk berusaha keras sambil tetap berserah diri kepada kehendak Allah. Dalam diri manusia terdapat dua prinsip utama: ikhtiar dan tawakal. Ikhtiar bermakna usaha dan tindakan, bukan pasif atau fatalistik. Manusia perlu bergerak dengan keyakinan yang kuat, melakukan upaya semaksimal mungkin sesuai dengan yang direndai oleh agama atau keyakinannya. Hasil dari usaha tersebut sejalan dengan besarnya upaya yang dikeluarkan. Namun, hasilnya juga tergantung pada izin dan kehendak Tuhan. Jika seseorang hanya berusaha setengah hati, maka hasilnya pun akan setengah hati pula. Tetapi jika usaha dilakukan dengan sungguh-sungguh, hasilnya akan lebih optimal. Allah pun menegaskan hal ini dalam firman-Nya.

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Artinya: Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri (Qs.Ar-Ro'du, 11).(Setiawan & Mufaridah, 2021)

Keadilan dan Kesetaraan: Islam mendorong prinsip keadilan dan kesetaraan dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam ekonomi. Ini mencakup memberikan hak-hak yang adil kepada pekerja, memberikan gaji yang sesuai dengan kontribusi dan upaya mereka, serta memperlakukan semua orang dengan hormat tanpa memandang status sosial atau kekayaan.

Larangan Riba (Bunga) dan Transaksi Yang Dilarang: Ekonomi syariah melarang praktik riba atau bunga dalam transaksi keuangan. Ini berarti bahwa individu dan bisnis diharapkan untuk berinvestasi dan bertransaksi secara adil, tanpa memanfaatkan orang lain melalui bunga atau riba yang tidak adil.(Arafat et al., 2021)

Konsep etos kerja dalam Islam dan ekonomi syariah memberikan kerangka kerja yang kokoh bagi individu dan bisnis untuk beroperasi dengan cara yang adil, bertanggung jawab, dan berorientasi pada keberkahan dari Allah SWT. Etos kerja ini tidak hanya membentuk praktik bisnis, tetapi juga membentuk karakter dan moralitas individu dalam melakukan pekerjaan mereka.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini melibatkan 145 narasumber yang terdiri dari sekitar 523 pembeli setiap harinya di Toko Sembako Madura. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan menggunakan panduan wawancara yang terdiri dari 14 pertanyaan kepada populasi yang berpengalaman dalam berbelanja di Toko Sembako Madura. Sementara itu, observasi dan dokumentasi dilakukan langsung dengan mengunjungi beberapa Toko Sembako Madura di kelurahan Wage, kecamatan Taman, Kab Soidoarjo.

Setelah data terkumpul, analisis data akan dilakukan dengan teknik reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Namun demikian, pentingnya penelitian kualitatif dalam memahami toko sembako Madura dari perspektif syariat Islam menjadi semakin relevan. Dalam konteks ini, aspek etika bisnis, keadilan ekonomi, dan pemenuhan kebutuhan dasar menjadi fokus utama. Penelitian kualitatif dapat memberikan wawasan yang mendalam tentang bagaimana praktik bisnis di toko sembako Madura sesuai dengan nilai-nilai Islam, seperti kejujuran, transparansi, dan keadilan dalam harga dan layanan.

Dengan toko sembako Madura dalam perspektif syariat Islam menjadi penting untuk mengungkap dinamika yang terjadi di dalamnya, serta memberikan rekomendasi yang dapat meningkatkan kontribusi toko sembako Madura dalam memenuhi kebutuhan masyarakat secara berkelanjutan dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

TEMUAN PENELITIAN

Berikut adalah daftar desa yang menjadi lokasi penelitian: Bohar, Bringinbendo, Gilang, Jemundo, Kedungturi, Kragan, Kletek, Kramatjegu, Krembangan, Pertapan, Maduretno, Sadang, Sambibulu, Sidodadi, Tawangsari, Trosobo, dan Wage. Kecamatan ini hanya di ambil dari tiga Desa yaitu Desa Wage, Kedungturi, dan Desa Bohar ini terdiri dari nama Toko Berkah Bersama, Toko Restu Ibu, dan Berkah Doa Ibu.

No	Data Umur	Toko Berkah Bersama	Toko Restu Ibu	Berkah Doa Ibu
	a. 0-15 tahun	a. $12/180 * 100 = 6.67\%$	a. $19 / 167 * 100 \approx 11.38\%$	a. $(10 / 176) * 100 \approx 5.68\%$
	b. 16-30 tahun	b. $37 / 180 * 100 = 20.56\%$	b. $45 / 167 * 100 \approx 26.95\%$	b. $(45/176) * 100 \approx 25.57\%$
	c. 31-40 tahun	c. $48 / 180 * 100 = 26.67\%$	c. $53 / 167 * 100 \approx 31.74\%$	c. $(50/176) * 100 \approx 28.41\%$
	d. 40 tahun Keatas	d. $83 / 180 * 100 = 46.11\%$	d. $50 / 167 * 100 \approx 29.94\%$	d. $(71/ 176) * 100 \approx 40.34\%$
	Pendidikan terakhir			
	a. SD	a. $12 / 180 * 100 = 6.67\%$	a. $18 / 167 * 100 \approx 10.78\%$	a. $(13 / 176) * 100 \approx 7.39\%$
	b. SMP	b. $28 / 180 * 100 = 15.56\%$	b. $23 / 167 * 100 \approx 13.77\%$	b. $(17 / 176) * 100 \approx 9.66\%$
	c. SMA	c. $86 / 180 * 100 = 47.78\%$	c. $62 / 167 * 100 \approx 37.13\%$	c. $(76/176) * 100 \approx 43.18\%$
	d. S1	d. $33 / 180 * 100 = 18.33\%$	d. $36 / 167 * 100 \approx 21.56\%$	d. $(37/176) * 100 \approx 21.02\%$
	e. S2-S3	e. $21 / 180 * 100 = 11.67\%$	e. $28 / 167 * 100 \approx 16.77\%$	e. $(33/176) * 100 \approx 18.75\%$
	Pekerjaan			

a.	Pns/Bumn	a. $21 / 180 * 100 = 11.67\%$	a. $62 / 167 * 100 \approx 37.13\%$	a. $(33/176) * 100 \approx 18.75\%$
b.	Pekerja swasta	b. $86 / 180 * 100 = 47.78\%$	b. $36 / 167 * 100 \approx 21.56\%$	b. $(37/176) * 100 \approx 21.02\%$
c.	Wiraswasta	c. $33 / 180 * 100 = 18.33\%$	c. $28 / 167 * 100 \approx 16.77\%$	c. $(17/176) * 100 \approx 9.66\%$
d.	Pelajar/ Mahasiswa	d. $12 / 180 * 100 = 6.67\%$	d. $18 / 167 * 100 \approx 10.78\%$	d. $(13 / 176) * 100 \approx 7.39\%$
e.	Pedagang atau pekerja in formal	e. $28 / 180 * 100 = 15.56\%$	e. $23 / 167 * 100 \approx 13.77\%$	e. $(76/176) * 100 \approx 43.18\%$
	Total orang per hari	12 + 28 + 86 + 33 + 21 = 180 orang	62 + 36 + 28 + 18 + 23 = 167 orang	33 + 37 + 17 + 13 + 76 = 176 orang

Berdasarkan hasil wawancara dengan dengan tabel diatas para pembeli di Toko Berkah Bersama, Toko Restu Ibu, dan Berkah Doa Ibu. data dikategorikan berdasarkan usia pembeli, tingkat pendidikan, dan jenis pekerjaan calon pembeli, dengan hasil sebagai berikut:

Persentase Secara Simple di Toko Berkah Bersama Kategori Umur: - 0-15 tahun: 6.67% - 16-30 tahun: 20.56% - 31-40 tahun: 26.67% - 40 tahun ke atas: 46.11%.

Persentase Secara Simple di Toko Berkah Bersama Pendidikan Terakhir: - SD: 6.67% - SMP: 15.56% - SMA: 47.78% - S1: 18.33% - S2-S3: 11.67%.

Persentase Secara Simple di Toko Berkah Bersama Kategori Pekerjaan: - PNS/BUMN: 11.67% - Pekerja swasta: 47.78% - Wiraswasta: 18.33% - Pelajar/Mahasiswa: 6.67% - Pedagang atau pekerja informal: 15.56%.

Persentase Secara Simple untuk Toko Restu Ibu Kategori Umur - 0-15 tahun: 11.38% - 16-30 tahun: 26.95% - 31-40 tahun: 31.74% - 40 tahun ke atas: 29.94%.

Persentase Secara Simple untuk Toko Restu Ibu Kategori Kategori Pendidikan Terakhir: - SD: 10.78%- SMP: 13.77% - SMA: 37.13% - S1: 21.56% - S2-S3: 16.77%.

Persentase Secara Simple untuk Toko Restu Ibu Kategori Kategori Pekerjaan: - PNS/BUMN: 37.13% - Pekerja swasta: 21.56% - Wiraswasta: 16.77% - Pelajar/Mahasiswa: 10.78%.

Persentase Secara Simple di Toko berkah Doa Ibu Kategori Umur:- 0-15 tahun: 5.68% - 16-30 tahun: 25.57% - 31-40 tahun: 28.41% - 40 tahun ke atas: 40.34%.

Persentase Secara Simple di Toko berkah Doa Ibu Kategori Pendidikan Terakhir: - SD: 7.39% - SMP: 9.66% - SMA: 43.18% - S1: 21.02% - S2-S3: 18.75%.

Persentase Secara Simple di Toko berkah Doa Ibu Kategori Pekerjaan: - PNS/BUMN: 18.75% - Pekerja swasta: 21.02% - Wiraswasta: 9.66% - Pelajar/Mahasiswa: 7.39% - Pedagang atau pekerja informal: 43.18%.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat penting dalam pemilihan strategi bisnis, yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Menurut Kuncoro (2005) dan Rangkuti (2009), analisis ini membantu dalam mengidentifikasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) secara sistematis. Tujuannya adalah untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Proses analisis SWOT melibatkan perbandingan antara faktor eksternal (peluang dan ancaman) dan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) untuk merumuskan strategi yang efektif. Ini

termasuk pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan bisnis, yang semuanya penting untuk perencanaan strategi jangka panjang. Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih baik dan mengarahkan usaha mereka menuju kesuksesan jangka panjang. (Christina, 2018)

1. *Strengths* (Kekuatan)
 - a. Reputasi Baik dan Harga Murah: Toko sembako Madura terkenal dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan minimarket modern, menarik pelanggan dari berbagai kalangan.
 - b. Prinsip Ekonomi Syariah: Penerapan prinsip syariah meningkatkan kepercayaan konsumen Muslim.
 - c. Pelayanan Pelanggan yang Baik: Pendekatan ramah dan personal membantu menciptakan loyalitas pelanggan.
2. *Weaknesses* (Kelemahan)
 - a. Skala Operasi Kecil: Skala usaha yang lebih kecil dibandingkan dengan minimarket modern dapat menjadi hambatan dalam memenuhi permintaan yang lebih besar.
 - b. Sumber Daya Terbatas: Keterbatasan dalam modal dan teknologi dapat menghambat pertumbuhan bisnis.
3. *Opportunities* (Peluang)
 - a. Pasar yang Luas: Potensi ekspansi ke daerah lain dengan populasi yang lebih besar.
 - b. Tren Konsumsi Produk Halal: Meningkatnya kesadaran akan konsumsi produk halal dapat meningkatkan permintaan.
4. *Threats* (Ancaman)
 - a. Persaingan dari Minimarket Modern: Kehadiran minimarket modern dengan strategi pemasaran yang agresif.
 - b. Perubahan Regulasi: Kebijakan pemerintah yang tidak mendukung UMKM dapat menjadi tantangan.

Analisis SWOT yang mendalam, seperti yang dijelaskan oleh Rangkuti (2009), menyediakan kerangka kerja yang sistematis untuk mengevaluasi kondisi perusahaan dan membuat keputusan strategis yang lebih baik. Matriks SWOT adalah alat yang membantu perusahaan untuk merencanakan masa depan mereka dengan lebih terstruktur dan berdasarkan pada analisis yang komprehensif.

Berdasarkan perbedaan dari persentase sampel dari tiga Toko sembako diatas adalah Toko Berkah Bersama memiliki pelanggan yang lebih tua dan mayoritas pekerja swasta dengan pendidikan tertinggi di level SMA. Sedangkan Toko Restu Ibu menarik pelanggan dari kalangan PNS/BUMN dan memiliki distribusi umur yang lebih merata serta pendidikan lebih tinggi pada level S2-S3. Toko Berkah Doa Ibu memiliki banyak pelanggan pedagang atau pekerja informal, dengan dominasi di kelompok umur 40 tahun ke atas dan pendidikan SMA serta S1.

DISKUSI

Penelitian ini menyoroti strategi bisnis yang diterapkan oleh toko sembako Madura dalam upaya menarik dan mempertahankan pelanggan. Beberapa poin utama yang dibahas meliputi harga, prinsip syariah, pelayanan pelanggan, dan manajemen karyawan.

Strategi Harga Murah: Toko sembako Madura mengedepankan strategi harga murah untuk menarik lebih banyak pelanggan. Prinsip bisnis ini didasarkan pada teori bahwa harga yang lebih rendah akan meningkatkan volume penjualan, meskipun margin keuntungan per produk kecil. Filosofi ini mencerminkan budaya Madura yang percaya bahwa mendapatkan keuntungan sedikit tetapi terus menerus lebih baik daripada keuntungan besar tetapi tidak konsisten.

Penerapan Prinsip Syariah: Selain harga yang kompetitif, toko sembako Madura juga menerapkan prinsip syariah dalam operasionalnya, terutama dalam sistem bagi hasil. Prinsip ini tidak hanya menarik bagi pelanggan Muslim yang mengutamakan transaksi halal, tetapi juga menciptakan kepercayaan dan transparansi dalam hubungan antara pemilik toko dan pelanggan.

Pelayanan Pelanggan: Toko sembako Madura fokus pada peningkatan pelayanan pelanggan dengan berusaha menjaga loyalitas pembeli. Pemilik toko berusaha membuat pelanggan merasa nyaman dan dihargai. Ini dilakukan dengan memberikan pelayanan yang ramah dan personal. Pendekatan ini membantu menciptakan hubungan yang kuat dan langgeng dengan pelanggan.

Manajemen Karyawan: Penelitian ini juga mengungkapkan bahwa toko sembako Madura sering mengganti penjaga toko setiap tiga bulan untuk memberikan jeda istirahat. Praktik ini menunjukkan bahwa pemilik toko memahami kebutuhan karyawannya akan istirahat setelah bekerja tanpa libur. Meskipun sering berganti karyawan, pemilik toko tidak mensyaratkan ijazah formal untuk menjadi penjaga toko. Sebaliknya, mereka lebih mengutamakan kejujuran dan transparansi dalam pengelolaan keuangan toko, sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Sistem Kejujuran dan Transparansi: Eni (28), seorang penjaga toko sembako Madura Restu Ibu, menekankan bahwa sistem kejujuran dan transparansi sangat penting dalam mengelola keuangan toko. Ini mencakup pendapatan dan pengeluaran yang dikelola oleh penjaga toko. Kepercayaan ini menekankan bahwa kinerja dan integritas karyawan lebih berharga dibandingkan dengan kualifikasi akademis formal.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa kombinasi harga murah, penerapan prinsip syariah, pelayanan pelanggan yang baik, dan manajemen karyawan yang manusiawi merupakan strategi efektif yang diterapkan oleh toko sembako Madura. Strategi ini tidak hanya berhasil menarik pelanggan tetapi juga menciptakan lingkungan kerja yang adil dan transparan bagi karyawannya. Pendekatan ini dapat menjadi model bagi usaha kecil lainnya dalam membangun bisnis yang berkelanjutan dan berorientasi pada kesejahteraan bersama.

KESIMPULAN

Peran Toko Sembako dalam Ekonomi. Toko Sembako, termasuk Toko Sembako Madura, memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Mereka tidak hanya memberikan dampak signifikan terhadap perubahan perekonomian Indonesia, tetapi juga menjadi fenomena bisnis mikro yang prospektif.

Peran UMKM dalam Perekonomian. Toko Sembako umumnya termasuk dalam usaha kecil dan menengah (UMKM), yang memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia serta menyerap sebagian besar tenaga kerja.

Prinsip Ekonomi Syariah dalam Toko Sembako Madura. Toko Sembako Madura menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah, seperti keadilan, tanggung jawab sosial, transparansi, pencegahan maksiat, dan kerja keras dengan memohon keberkahan dari Allah SWT.

Pengaruh Etika Kerja dan Prinsip Ekonomi Syariah. Etika kerja dan prinsip ekonomi syariah mempengaruhi kinerja karyawan dalam Toko Sembako Madura. Faktor-faktor seperti etos kerja Islami, komitmen afektif, gaya kepemimpinan, motivasi, dan disiplin kerja berdampak positif pada kualitas kehidupan kerja dan kinerja karyawan.

Dengan demikian, Toko Sembako Madura bukan hanya sebuah usaha kecil dalam sektor sembako, tetapi juga menjadi representasi dari penerapan prinsip-prinsip ekonomi syariah yang memberikan manfaat lebih luas bagi masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Aghatya Sasqia Putri Wiryaatmadja. (2023). Strategi Pengembangan UMKM Warung Madura Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengelola Warung Di Kelurahan Cempaka Putih Tangerang Selatan. 1–14. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK558907/>
- Anam, K., & Fazizah, A. (2023). Analisis Penggunaan Aplikasi Digital Ayo Src, Pembinaan Program Src Dan Keberagaman Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Toko Klontong Di Kabupaten Pasuruan. *Mufakat: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 2(4),

- 912–922.
- Arafat, M., Hidayah, A. N., Azhari, B. S., & Domani, R. (2021). Jual Beli Fasid Menurut Imam Abu Hanifah. *Journal of Indonesian Comparative of Syari'ah Law*, 4(2), 185–195.
- Christina, M. (2018). Pengambilan Keputusan dalam Menetapkan Strategi Persaingan Usaha Laundry di Dukuh Kupang Surabaya dengan Menggunakan Analisa SWOT. *Jurnal Penelitian*, 1986. <https://osf.io/2m36b/download>
- Ernawati, M. Robby Kaharudin, Zayudi, & Yeni Gustiana. (2023). Analisis Strategi Bersaing Pada Toko Sembako Abdi Di Kecamatan Cambai Kota Prabumulih Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *ADL ISLAMIC ECONOMIC : Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, 4(2), 196–206. <https://doi.org/10.56644/adl.v4i2.77>
- Risal, S., Paranoan, D., & Djaja, S. (2017). Analisis Dampak Kebijakan Pertambangan terhadap Kehidupan Sosial Ekonomi Masyarakat di Kelurahan Makroman. *Jurnal Administrative Reform (JAR)*, 1(3), 516–530. <https://doi.org/10.30872/JAR.V1I3.482>
- Rizqiawan, H., Wijaya, U., Surabaya, P., & Prihantono, D. (2020). Dengan Toko Kelontong Di Kota Surabaya. *Jurnal Manejerial Bisnis*, 3(3).
- Setiawan, D., & Mufarihah, S. (2021). Tawakal dalam Al-Qur'an Serta Implikasinya dalam Menghadapi Pandemi Covid-19. *Jurnal Online Studi Al-Qur An*, 17(01), 1–18. <https://doi.org/10.21009/jsq.017.1.01>