

**SKRIPSI**

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH  
PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK  
KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR**

**Oleh:**

**LISA PUJIYANTI  
NPM. 1903011072**



**Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1444 H / 2023 M**

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT  
TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI  
NUBAN LAMPUNG TIMUR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

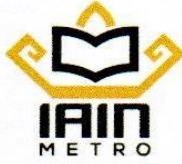
Oleh:

Lisa Pujiyanti  
NPM. 1903011072

Pembimbing: Titut Sudiono, M.E,Sy

Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1444 H / 2023 M**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**(IAIN) METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

---

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di-  
Tempat

***Assalamu'alaikum Wr. Wb***

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : LISA PUJIYANTI  
NPM : 1903011072  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH  
PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK  
KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG  
TIMUR

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

***Wassalamu'alaikum Wr.Wb***

Metro, Maret 2023  
Dosen Pembimbing

  
**Titut Sudiono, M.E.Sy**  
NIDN. 2124047701

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH  
PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG  
BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN  
LAMPUNG TIMUR

Nama : LISA PUJIYANTI

NPM : 1903011072

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

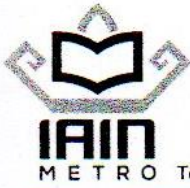
Jurusan : Ekonomi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, Maret 2023  
Dosen Pembimbing

  
Titat Sudiono, M.E.Sy  
NIDN. 2124047701



**KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-0955 / In. 28 / J / PP.00.009 / 03 / 2023

Skripsi dengan Judul: IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR, disusun oleh: Lisa Pujiyanti, NPM: 1903011072, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat/17 Maret 2023

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Titut Sudiono, M.E.Sy

Penguji I : Hermanita, M.M

Penguji II : Enny Puji Lestari, M.E.Sy

Sekretaris : Primadatu Deswara, SKM., MPH

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.H**  
NIP. 19720611 199803 2 001

## ABSTRAK

### IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR

Oleh:

**LISA PUJIYANTI**  
**NPM. 1903011072**

Konsep manajemen dalam suatu bisnis harus diciptakan oleh seorang pemimpin yang mampu bekerja keras dan benar dalam melakukan aktivitas ekonomi. Pemimpin dalam unit usaha pembibitan tanaman di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur ini merupakan pemilik usaha sekaligus penjual bibit serta menjadi satu-satunya tempat pembibitan tanaman hortikultura yang cukup besar di Desa tersebut. Usaha yang tidak hanya dapat membantu perekonomian keluarga penjual saja, namun juga dapat membantu perekonomian keluarga masyarakat sekitar lokasi dengan cara membuka lowongan pekerjaan bagi yang membutuhkan. Maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi manajemen bisnis Islam yang diterapkan oleh penjual bibit tanaman di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*). Adapun sifat penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi. Metode wawancara dalam penelitian ini menggunakan bentuk *semi structured* yaitu melalui penjual, pembeli, serta karyawan di tempat pembibitan tanaman.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa penjual belum mengimplementasikan prinsip-prinsip manajemen bisnis Islam dalam menjalankan usahanya dengan maksimal. Prinsip-prinsip tersebut berupa memiliki kepribadian spiritual, berperilaku baik dan simpatik, berperilaku adil dalam berbisnis, bersikap melayani dan rendah hati, menepati janji dan tidak curang, jujur dan terpercaya, tidak suka berburuk sangka, tidak suka menjelak-jelekkkan, dan tidak melakukan suap. Namun, penjual belum sepenuhnya menjalankan prinsip-prinsip manajemen bisnis Islam tersebut seperti, penjual belum dapat menepati janji terhadap apa yang telah diucapkan, belum bisa jujur dan terpercaya serta masih suka menjelek-jelekkkan orang lain. Usaha yang baik harus selalu berprinsip dengan berpedoman kepada syariah Islam, agar usaha yang dijalankan dapat berjalan sesuai yang diinginkan.

**Kata Kunci:** *Manajemen Bisnis Islam, Penjual, Bibit Tanaman*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lisa Pujiyanti  
NPM : 1903011072  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Maret 2023  
Yang Menyatakan,



**Lisa Pujiyanti**  
NPM. 1903011072

## HALAMAN MOTTO

يَمْعُشَرِ الْجِنَّ وَالْإِنْسِ إِنْ أَسْتَطَعْتُمْ أَنْ تَنْفُذُوا مِنْ أَقْطَارِ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ فَانْفُذُوا  
لَا تَنْفُذُونَ إِلَّا بِسُلْطَانٍ ﴿٣٣﴾

Artinya: Hai jama'ah jin dan manusia, jika kamu sanggup menembus (melintasi) penjuru langit dan bumi, maka lintasilah, kamu tidak dapat menembusnya kecuali dengan kekuatan. (QS. Ar-Rahman : 33)



## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur yang setinggi-tingginya kepada Allah SWT atas keberhasilan penelitian dalam menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua orangtuaku tercinta yang tak pernah henti memberikan doa, semangat dan dukungan setiap harinya.
2. Kepada para dosen yang telah memberikan ilmu dan membimbing saya dari awal hingga akhir perkuliahan, khususnya kepada Bapak Titut Sudiono, M.E.Sy.
3. Kepada teman-teman saya yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah membantu dan memberi semangat.
4. Almamater tercinta IAIN Metro Lampung.

## **KATA PENGANTAR**

Bismillah, Alhamdulillah segala puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas rahmat, taufik, hidayat serta inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam atas junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan seberkas cahaya terang dan menghantarkan kita pada pembelajaran hidup yang memiliki makna sosial yang tinggi.

Penulis skripsi ini adalah salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan Pendidikan program setara satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Metro guna memperoleh gelar S.E. Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dr. Siti Nurjanah, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Siti Zulaikha, S.Ag., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

4. Bapak Titut Sudiono, M.E.Sy selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi kepada peneliti.
5. Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/ Karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah memberikan ilmu, sarana dan prasarana selama peneliti menempuh Pendidikan.
6. Almamater tercinta IAIN Metro dan teman-teman Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2019 yang peneliti sayangi.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan di terima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat dimanfaatkan bagi pengembangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan khususnya bagi peneliti.

Metro, 06 Maret 2023  
Peneliti,



Lisa Pujiyanti  
NPM. 1903011072

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Masalah .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Penelitian relevan .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Manajemen Bisnis Islam .....	12
1. Pengertian Manajemen Bisnis Islam.....	12
2. Unsur-unsur Manajemen .....	14
3. Faktor-faktor Bisnis .....	17
4. Fungsi Manajemen Islam .....	19
5. Prinsip-prinsip Manajemen Bisnis Islam .....	21
B. Penjual Bibit Tanaman .....	24
1. Konsep Penjual .....	24
2. Bibit Tanaman.....	26

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	30
B. Sumber Data.....	31
C. Teknik Pengumpulan Data.....	32
D. Teknik Menjamin Keabsahan Data.....	33
E. Teknik Analisa Data.....	33

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Deskripsi Lokasi Penelitian .....	36
1. Sejarah Singkat Desa Tulung Balak.....	36
2. Gambaran Umum Unit Usaha Pembibitan Tanaman.....	37
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	39
1. Implementasi Manajemen pada Usaha Pembibitan Tanaman .....	39
2. Implementasi Prinsip-prinsip Manajemen Bisnis Islam oleh Penjual Bibit Tanaman .....	52

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	60
B. Saran.....	60

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. SK Bimbingan Skripsi
2. Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi
3. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Alat Pengumpulan Data (APD)
7. Outline
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Dokumentasi
10. Daftar Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang agraris dimana pembangunan dibidang pertanian menjadi prioritas utama, karena penduduk Indonesia sebagian besar bermatapencarian dibidang pertanian. Besarnya penduduk yang bekerja pada sektor pertanian didukung oleh lahan pertanian yang luas dan subur, serta faktor iklim yang mendukung. Jika dibudidayakan dengan benar, tanaman sangat bermanfaat bagi manusia karena dapat menjadi sumber makanan, obat-obatan, penyedia udara segar, menahan penguapan air atau mempercantik pekarangan rumah.<sup>1</sup>

Bisnis merupakan salah satu kegiatan yang dapat mendukung peningkatan perekonomian bangsa karena bisnis adalah salah satu cara untuk melakukan tindakan yang diajarkan dalam disiplin ilmu ekonomi untuk meningkatkan taraf hidup yang lebih baik juga memiliki prinsip dasar. Pengetahuan tentang prinsip-prinsip ekonomi telah memungkinkan ahli-ahli ekonomi mengetahui langkah mana yang sebaiknya diambil dan langkah mana yang harus dihindarkan. Sebuah bisnis atau usaha diperlukan sebuah manajemen yang tepat untuk menjalankannya, karena manajemen adalah serangkaian aktivitas yang bertujuan mengatur sebuah kegiatan mulai dari

---

<sup>1</sup> Adelita, Musa Hubeis, Darwin Kadarisman, "Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembudidayaan Tanaman Hias di Kompleks Perumahan Bekasi (Kasus Usaha Tanaman Hias Adenium Pada Lahan Terbatas)," *Jurnal Manajemen IKM* 5, no. 1 (2010): 32.

perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan hingga evaluasi terhadap hasil pelaksanaan.<sup>2</sup>

Manajemen sangat penting untuk diimplementasikan dalam kegiatan bisnis. Kebutuhan terhadap manajemen, bukan hanya karena kebutuhan akan pengembangan bisnis dan respon terhadap lingkungan perubahan organisasi, namun lebih jauh dari itu, kebutuhan terhadap manajemen ialah kebutuhan untuk mensukseskan tercapainya tujuan bisnis, serta terlaksananya seluruh kegiatan operasional bisnis dengan optimal.<sup>3</sup>

Secara umum, dalam tujuan pembangunan ekonomi perlu terpenuhinya konsep manajemen bisnis Islam yang merupakan sesuatu yang sangat penting dalam Islam. Islam telah mengatur bahwa dalam menjalankan aktivitas bisnis harus berpatokan kepada prinsip-prinsip syariah Islam, dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan hadis khususnya dalam bermuamalah seperti menjauhi praktik yang mengandung *riba* (bunga), *dzulm* (merugikan hak orang lain), *gharar* (bahaya) dan *jahalah* (ketidakjelasan) serta praktek-praktek menzalimi orang lain lainnya. Kegagalan manajemen bisnis konvensional dalam menghasilkan dan menciptakan manusia yang berpihak kepada kejujuran, kebahagiaan dan memanusiakan manusia. Karena berorientasi laba, sehingga

---

<sup>2</sup> Susi Yanti, Zaenal Abidin, Sayida Khoiratun Nisak, "Implementasi Manajemen Bisnis Islami Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)," *JIMT* 3, no. 2 (November 2021): 200.

<sup>3</sup> Buchari Alma, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Islam* (Bandung: Alfabeta, 2016), 113.



miskin nilai dan moral spiritual, menjadikan manajemen bisnis Islam solusi sekaligus penangkal terhadap model manajemen yang gagal tersebut.<sup>4</sup>

Usaha bibit tanaman pada umumnya tergolong dalam kelompok usaha mikro dan menengah. Kecamatan Batanghari Nuban ada banyak penjual bibit tanaman salah satunya adalah bibit tanaman hortikultura yang berada di Desa Tulung Balak tepatnya pada usaha bibit Pak Sumar. Usaha ini merupakan lapak pembibitan yang menyediakan berbagai macam bibit tanaman hortikultura, seperti cabai, terong, tomat, pepaya, melon, semangka, dan masih banyak tanaman lainnya. Ditambah lagi, usaha bibit Pak Sumar ini siap menerima pesanan bibit dalam jumlah yang cukup banyak.

Berbagai macam faktor yang mendorong pelaku usaha Pak Sumar bekerja sebagai penjual bibit tanaman hortikultura. Dari segi fisik terdapat lokasi yang mendukung karena berada dilokasi yang sangat strategis untuk menjual berbagai macam bibit tanaman hortikultura. Dari segi ekonomi yaitu untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi keluarga, membuka lowongan pekerjaan, harga jual yang cukup baik dan karena hobi serta minat pemilik usaha dalam budidaya tanaman ini.<sup>5</sup>

Usaha bibit tanaman Pak Sumar dimulai dari tahun 2018 yang masih berjualan keliling di pasar, sampai dengan sekarang tahun 2023 yang sudah memiliki tempat dan menjadi lapak pembibitan yang cukup besar serta sudah dikenal oleh masyarakat luas. Usaha ini termasuk usaha perorangan yang bermula tanpa pekerja hingga saat ini sudah memperkerjakan kurang lebih 10

---

<sup>4</sup> Nova Yanti Meleha, "Manajemen Bisnis Islam," *ECONOMICA SHARIAH* 1, no. 2 (Februari 2016): 45.

<sup>5</sup> Ahmad Sumartono, *Wawancara*, Sebagai Penjual (Tulung Balak: 18 Desember 2022).

karyawan. Pendapatan saat ini yang diperoleh untuk rata-rata per hari kurang lebih Rp 1.000.000,00, jadi bisa dihitung rata-rata pendapatan perbulan pada usaha Pak Sumar ini sekitar Rp 30.000.000,00 (kotor). Proses pembibitan dimulai dari menanam benih berupa biji yang di semai di dalam media tanam dengan jangka waktu 20-30 hari dan siap untuk dijual. Bibit disusun di dalam embung seluas 5x12 m yang berisi 20.000 bibit tanaman. Pada 1 wadah/nampan bibit berisi 100 biji bibit siap tanam. Harga setiap bibit berbeda-beda yaitu sekitar Rp 25.000,00 - Rp 35.000,00 untuk bibit tanaman yang umum dicari seperti cabai, terong dan tomat, selebihnya tergantung dari jenis bibit yang dipesan oleh konsumen.<sup>6</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada penjual yaitu Pak Sumar, proses pembenihan bibit tanaman yang ditanam tidak semuanya tumbuh dengan bagus melainkan ada beberapa tanaman yang mengalami kerusakan. Permasalahan atau kendala pada manajemen usaha pembibitan tanaman ini secara umum adalah gaji/upah, persaingan usaha, manajemen marketing yang kurang maksimal, penerapan teknologi belum optimal, strategi pemasaran yang kurang terjamin, permintaan penjual yang terkadang naik-turun, serta bahan baku yang melonjak naik harga. Sehingga dilihat dari kondisi tersebut, peneliti ingin melihat proses implemetasi penjual dalam mememanajemenkan usaha bibit tanaman hortikultura ini yang masih berjalan hingga saat ini.<sup>7</sup>

Bisnis dalam konsep Islam menjadi dimensi keimanan (*esensi*), dimensi bentuk yang berupa ritual wajib dan sunah termasuk dalam bidang

---

<sup>6</sup> Ahmad Sumartono.

<sup>7</sup> Ahmad Sumartono.

bisnis dan manajemennya, serta dimensi ekspresi yang berupa tata hubungan antara manusia dan makhluk lain terjalin menjadi satu kesatuan yang tak terpisahkan. Setiap menjalankan bisnis harus memahami prinsip-prinsip manajemen bisnis Islam seperti memiliki kepribadian spiritual, berperilaku simpatik dan adil, melayani dengan rendah hati, menepati janji, jujur dan terpercaya, tidak suka berburuk sangka, tidak suka menjelek-jelekkkan, serta tidak melakukan suap.<sup>8</sup> Namun, dalam usaha ini penjual belum menerapkan dengan maksimal dari prinsip-prinsip manajemen bisnis Islam yang sudah ditetapkan, seperti bahwa penjual belum bisa tepat janji, belum bisa jujur dan terpercaya serta masih suka menjelek-jelekkkan orang lain.

Berdasarkan hal tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap implementasi manajemen bisnis Islam oleh penjual bibit tanaman di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur dalam mempertahankan usaha yang dijalankan. Berbagai kendala yang dialami membuat penjual mempunyai batasan dalam mengembangkan usahanya terlebih pada usaha yang berpegang pada prinsip-prinsip manajemen bisnis Islam. Maka dari itu dibutuhkan upaya yang tepat agar manajemen bisnis Islam dapat terus berjalan dan tidak terkontaminasi dengan prinsip-prinsip ekonomi yang dikhawatirkan mengandung unsur riba jika dilaksanakan.

Dari latar belakang diatas peneliti tertarik untuk mengkaji lebih jauh yang berkenaan dengan **“Implementasi Manajemen Bisnis Islam Oleh**

---

<sup>8</sup> Nova Yanti Meleha, “Manajemen Bisnis Islam,” 47.

## **Penjual Bibit Tanaman di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur”**

### **B. Pertanyaan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu “Bagaimana implementasi manajemen bisnis Islam yang diterapkan penjual bibit tanaman di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur?”

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai berdasarkan rumusan di atas dalam penelitian ini yaitu, untuk menganalisis implementasi manajemen bisnis Islam yang diterapkan oleh penjual bibit tanaman di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur.

Adapun manfaat yang ingin diperoleh dari penelitian ini antara lain:

#### **1. Secara Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan, khususnya pada implementasi manajemen bisnis Islam dalam menjalankan usaha yang masih perlu pengkajian secara lebih terperinci untuk mencapai tahap kesempurnaan.

#### **2. Secara Praktisi**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan/ pengetahuan khususnya bagi penjual dalam hal mempertahankan usaha yang dijalankan dengan berpegang kepada prinsip-prinsip syariah Islam.

#### **D. Penelitian relevan**

Penelitian dilakukan tidak terlepas dari hasil penelitian-penelitian terdahulu yang pernah dilakukan sebagai bahan perbandingan dan kajian. Adapun hasil-hasil penelitian yang dijadikan perbandingan tidak lepas dari topik penelitian yaitu tentang implementasi manajemen bisnis Islam oleh penjual atau pemilik usaha. Penelitian terdahulu yang mendasari penelitian saat ini antara lain:

1. Penelitian oleh Susi Yanti, Zaenal Abidin, Sayida Khoirun Nisak (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Syariah Al-Mujaddid Tanjung Jabung Timur) 2021, dengan judul “Implementasi Manajemen Bisnis Islami dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)”.

Dalam jurnal ini menjelaskan bahwa terdapat hambatan yang dialami oleh toko baju dewi Busana yaitu adanya Pandemi Covid-19 yang membuat pasar menjadi sepi dan terjadi penurunan terhadap tingkat penjualan sebagaimana mestinya. Sejak pandemi Covid-19 banyak upaya yang tidak dapat dilakukan dalam memaksimalkan implementasi manajemen Islam untuk meningkatkan pendapatan toko baju dewi busana. Karena untuk mengatasi penyebaran Covid-19 ini pemerintah harus memberlakukan sistem karantina wilayah yang membuat pemilik toko tidak dapat membeli barang serta menurunnya pendapatan masyarakat yang membuat minat masyarakat untuk pembelian barang menjadi

menurun yang berakibat terhadap penurunan pendapatan pengusaha toko baju dewi busana di Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu.<sup>9</sup>

Adapun persamaan dalam penelitian tersebut dengan penelitian saat ini yaitu pada objek pembahasan yang membahas tentang upaya menjalankan implementasi manajemen bisnis Islam. Sedangkan perbedaannya terletak pada pokok permasalahan dan lokasi penelitian, dalam penelitian tersebut pokok permasalahannya yaitu pada masa pandemi covid-19 berada di toko baju dewi busana di Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu. Sedangkan penelitian saat ini pokok permasalahannya adalah tingkat penjualan yang tidak menentu serta bahan baku yang naik harga, berada di Desa Tulung balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur.

2. Penelitian oleh Misbahul Ali, Himawan Pradipta, Syarifuddin (Universitas Ibrahimy Situbondo) 2022, dengan judul “Implementasi Manajemen Bisnis Syari’ah untuk Peningkatan Volume Penjualan di Kantin 1 Putera Ud. Assyarif Pondok Pesantren Salafiyah Syafi’iyah Sukorejo Situbondo”.

Dalam jurnal ini menjelaskan bahwa terdapat faktor pendukung dan penghambat yang dialami pihak kantin I putra UD. Segi faktor pendukungnya terdapat pada tempat yang strategis yang mudah dijangkau oleh santri serta fasilitas komputer yang dimiliki kantin sehingga memudahkan menginput jumlah makanan yang terjual dan tersisa dapat diketahui oleh admin kantin serta untuk mengetahui laba yang diperoleh.

---

<sup>9</sup> Susi Yanti, Zaenal Abidin, Sayida Khoiratun Nisak, “Implementasi Manajemen Bisnis Islami Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu),” 207.

Sedangkan segi penghambatnya yaitu sempitnya lokasi yang dimiliki Kantin dalam melakukan transaksi jual beli sehingga santri berdesakan ketika melaksanakan pembayaran kepada kasir yang membuat kurang enak di hati konsumen. Hal ini menjadi evaluasi bagi pihak pimpinan bisnis yang dialami kantin 1 putra UD. Assyarif Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo Situbondo dalam menerapkan manajemen bisnis syariah dalam peningkatan volume penjualan agar benar-benar dapat terwujud.<sup>10</sup>

Adapun persamaan dalam penelitian tersebut dengan penelitian saat ini yaitu pada pokok pembahasan yang membahas tentang implementasi manajemen bisnis Islam. Sedangkan perbedaan terletak pada objek permasalahan dan lokasi penelitian, pada penelitian tersebut objeknya adalah untuk meningkatkan volume penjualan yang berlokasi di Kantin 1 Putera UD. Assyarif Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo Situbondo, sedangkan penelitian saat ini objeknya adalah pada penjual bibit tanaman yang berlokasi di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban.

3. Penelitian oleh Sakum dan Khoirunisa (Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa) 2021, Dengan Judul "Strategi Manajemen Bisnis Syariah dalam Situasi Pandemi Covid 19 Bidang *Foodpreneur* di Kabupaten Tangerang".

Dalam jurnal ini menjelaskan tentang dampak yang terjadi dari adanya Covid 19. Dampak bermula dari kebijakan yang dikeluarkan

---

<sup>10</sup> Misbahul Ali, Himawan Pradipta, Syarifuddin, "Implementasi Manajemen Bisnis Syari'ah Untuk Peningkatan Volume Penjualan Di Kantin 1 Putera Ud. Assyarif Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo Situbondo," *Jurnal al-Idarah* 3, no. 1 (2022): 19.

pemerintah dalam menghadapi Covid 19 yaitu pemberlakuan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dan penerapan *Work From Home* (WFH) untuk karyawan baik swasta maupun pemerintah berpengaruh pada kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Selain itu, ada juga hambatan yang dialami pada usaha ini seperti permasalahan berkurangnya bahan baku, berkurangnya/menurunnya penjualan, menghambatnya produksi dan distribusi, mengalami kesulitan permodalan, minimnya pengetahuan teknologi informasi dan terhambatnya jaringan usaha mengakibatkan rendahnya produktivitas bisnis serta kemampuan mereka untuk mempertahankan usaha ini agar tetap berjalan. Maka dari itu, kondisi ini sangatlah berat bagi manajer untuk mememanajementkan usahanya yang harus berpatokan kepada prinsip-prinsip bisnis Islam dengan tetap mempertahankan kejujuran dan keadilan dalam usaha yang dijalannkan.<sup>11</sup>

Adapun persamaan dalam penelitian tersebut dengan penelitian saat ini yaitu pada pokok pembahasan yang membahas tentang implementasi manajemen bisnis Islam. Sedangkan perbedaan terletak pada objek dan lokasi penelitian, pada penelitian tersebut objeknya adalah situasi pandemi Covid 19 bidang *foodpreneur* yang berlokasi di Kabupaten Tangerang, sedangkan penelitian penulis objeknya adalah pada penjual bibit tanaman yang berlokasi di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban.

---

<sup>11</sup> Sakum dan Junita Khoirunisa, "Strategi Manajemen Bisnis Syariah dalam Situasi Pandemi Covid 19 Bidang Foodpreneur di Kabupaten Tangerang," *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa* 6, no. 2 (Oktober 2021): 153.



Sejauh penelusuran yang peneliti lakukan, peneliti belum menemukan penelitian dan tulisan yang secara khusus dan mendetail membahas tentang implementasi manajemen bisnis Islam oleh penjual bibit tanaman. Maka dari itu, penelitian saat ini bersifat penelitian terbaru. Karena penelitian tentang implementasi manajemen bisnis Islam oleh penjual bibit tanaman di desa Tulung balak, dengan objek permasalahan tentang implementasi penjual dalam menjalankan usahanya yang berprinsip pada manajemen bisnis Islam terhadap berbagai hambatan yang dialami usaha bibit tanaman ini. Sehingga penelitian ini dikaji lebih spesifik oleh peneliti dengan judul implementasi manajemen bisnis Islam oleh penjual bibit tanaman di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Manajemen Bisnis Islam**

##### **1. Pengertian Manajemen Bisnis Islam**

Manajemen berasal dari kata Bahasa Inggris “*management*”, dengan kata kerja “*to manage*” yang secara umum berarti mengurus, mengemudikan, mengelola, menjalankan, membina atau memimpin; kata benda “*management*” dan “*manage*” berarti orang yang melakukan kegiatan manajemen.<sup>1</sup>

Aldag dan Stearns (1995) menjelaskan bahwa manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian dan pengelolaan staf, kepemimpinan, dan pengawasan dalam organisasi yang dilakukan secara sistematis guna mencapai tujuan tertentu. G.R Terry (1997) menyatakan bahwa manajemen adalah usaha-usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan lebih dulu dengan mempergunakan kegiatan orang lain. Parker (Stoner dan Freman, 2000) berpendapat bahwa manajemen adalah seni melaksanakan pekerjaan melalui orang-orang.<sup>2</sup>

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan dan memberikan manfaat. Bisnis berlangsung karena adanya ketergantungan antar individu, adanya peluang internasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup, dan lain

---

<sup>1</sup> Buchari Alma, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Islam*, 114.

<sup>2</sup> Buchari Alma, Donni Juni Priansa, 115.

sebagainya. Bisnis juga dipahami dengan suatu kegiatan usaha individu (privat) yang terorganisasi atau melembaga, untuk menghasilkan atau menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>3</sup> Bisnis syariah merupakan praktek bisnis yang dalam pelaksanaan operasional kegiatannya tidak boleh semata-mata mencari laba maksimal, dengan arti bahwa keuntungan yang diperoleh harus proposional dengan tidak memberikan kerugian kepada orang lain.<sup>4</sup>

Manajemen bisnis merupakan suatu kegiatan dalam merancang, mengelola dan mengoperasikan sebuah usaha atau bisnis yang mencakup semua peraturan baik dari dalam proses pengerjaan, pengelolaan sampai cara mencapai suatu tujuan bisnis yang diinginkan. Dalam bisnis Islam, manajemen berperan sebagai elemen-elemen dasar yang selalu ada dan melekat pada proses bisnis yang akan dijadikan acuan oleh manajer dalam melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan. Dalam Islam manajemen bisnis dipandang sebagai suatu kegiatan perwujudan amal sholeh yang harus bertitik tolak dari niat baik. Ada empat landasan untuk mengembangkan manajemen bisnis menurut pandangan Islam, yaitu: kebenaran, kejujuran, keterbukaan dan keahlian.<sup>5</sup>

Konsep manajemen Islam menjelaskan bahwa setiap manusia (bukan hanya organisasi) hendaknya memperhatikan apa yang telah

---

<sup>3</sup> Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Cetakan ke-4 (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2018), 3.

<sup>4</sup> Eny Latifah, *Pengantar Bisnis Islam* (Jawa Tengah: CV. SARNU UNTUNG, 2020), 2.

<sup>5</sup> Berlian Herqovina, "Konsep Manajemen Bisnis Islam Dalam Pandangan Islam Berdasarkan Al-Qur'an Dan Hadits," *Al-Fatih*, Jurnal Pendidikan dan keislaman, 3, no. 1 (Juni 2020): 147.

diperbuat pada masa yang telah lalu untuk merencanakan hari esok.

Seperti yang dijelaskan di dalam QS. Al-Hasyr/59: 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ  
خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.*”<sup>6</sup>

Konsep ini menjelaskan bahwa perencanaan yang akan dilakukan harus disesuaikan dengan keadaan situasi dan kondisi pada masa lampau, saat ini, serta prediksi masa datang. Karena perencanaan merupakan bagian penting dari sebuah kesuksesan. Manajemen Islam bersifat universal dan komprehensif. Jadi manajemen bisnis dalam perpektif Islam adalah suatu pengelolaan untuk memperoleh hasil optimal yang bermuara pada pencarian keridhaan Allah.

## 2. Unsur-unsur Manajemen

Untuk mencapai tujuan yang telah diterapkan, seorang manajer membutuhkan sarana manajemen yang disebut dengan unsur manajemen. Unsur-unsur manajemen terdiri atas manusia, material, mesin, metode, *money*, dan *markets*.

---

<sup>6</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit DiPonegoro, 2015), 548.

a. Manusia (*Man*)

*Man* atau manusia ataupun juga sering diistilahkan dengan sumber daya manusia dalam dunia manajemen merupakan faktor atau unsur yang sangat penting dan menentukan. Karena, sesungguhnya manusia ialah subjek yang merancang tujuan, menetapkan tujuan dan nantinya juga akan menjalankan proses dalam mencapai tujuan yang ditetapkan. Dengan demikian, telah amat jelas bahwa tanpa adanya manusia tidak akan pernah ada proses kerja, karena manusia pada dasarnya ialah makhluk yang senantiasa bekerja.

b. Meterial (*Materials*)

Dalam proses pelaksanaan kegiatan manajemen, manusia sudah pasti menggunakan atau setidaknya memerlukan material atau bahan-bahan yang dipakai untuk membuat atau menciptakan barang-barang lain. Oleh karena itu, material dapat pula dianggap sebagai alat atau sarana manajemen untuk mencapai tujuan yang tidak kalah penting daripada manusia sebagai pelaku manajemen. Tanpa adanya material boleh jadi, tujuan manajemen yang telah digariskan tidak akan berhasil lantaran tidak terdapat barang atau materi yang diolah.

c. Mesin (*Mechines*)

Pada era modern seperti sekarang, tidak dapat dipungkiri bahwa kemajuan teknologi tidaklah mungkin terbendung lagi. Pada era ini pula, manusia tidak lagi pembantu mesin seperti pada masa lalu

sebelum revolusi industri terjadi. Tetapi sebaliknya, bahwa mesin telah berganti kedudukannya menjadi pembantu daripada manusia. Dalam konteks inilah, dalam kegiatan manajemen, keberadaan mesin sangatlah berarti. Karena, mesin akan turut memudahkan kinerja manusia dalam mememanajemenkan manusia.

d. Metode (*Method*)

Kegiatan atau aktivitas manajemen dapat berhasil, jika manusia dihadapkan pada berbagai alternatif metode atau cara untuk menjalankan pekerjaan tersebut. Tentunya ada banyak cara atau metode yang mesti dipilih dan seorang mesti mampu memilihnya secara tepat dan cermat sehingga aktivitas manajemen yang dilakukan menjadi lebih efektif dan efisien. Tujuan selanjutnya tentu ialah kegiatan manajemen benar-benar mampu mencapai tujuan yang telah direncanakan.

e. Uang (*Money*)

Uang sebagai unsur atau sarana manajemen harus digunakan sedemikian rupa, dalam arti secara cermat agar tujuan yang diinginkan tercapai. Karena, keberhasilan atau ketidakberhasilan proses manajemen sesungguhnya sedikit banyak dipengaruhi oleh pengelolaan keuangan yang baik dan benar. Tentunya dalam konteks ini, seseorang mesti memiliki kemampuan mememanajemenkan keuangan secara baik dan tidak boros.

f. Pasar (*Markets*)

Bagi badan yang bergerak di bidang industri maka unsur atau sarana manajemen penting lainnya ialah pasar atau *market*. Perusahaan industri misalnya, pasti mampu mempertahankan pasar yang sudah ada. Bahkan, ia mampu mencari atau membuka pasar baru untuk hasil produksinya. Oleh karena itu, pasar sesungguhnya merupakan salah satu unsur manajemen yang sangat penting. Bagi perusahaan industri maupun semua badan yang bertujuan untuk mencari laba.<sup>7</sup>

### 3. Faktor-faktor Bisnis

Faktor bisnis meliputi segala hal yang memberikan pengaruh kepada keberlangsungan kegiatan bisnis. Ada dua macam faktor bisnis, yaitu:

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor-faktor yang dimiliki oleh perusahaan dan berdampak langsung dalam kegiatan bisnis. Faktor-faktor yang dimaksud adalah kekuatan, kelemahan, peluang dan hambatan yang dihadapi perusahaan. Keempat tersebut digambarkan dalam suatu matriks yang berisi informasi yang menunjukkan keterkaitan satu sama lainnya.

---

<sup>7</sup> Budi Harto, dkk, *Dasar Manajemen Bisnis* (Batam: Yayasan Cendikia Mulia Mandiri, 2021), 14–16.

b. Faktor Eksternal

Lingkungan eksternal terdiri atas faktor-faktor di luar perusahaan yang berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan. Terdapat dua macam lingkungan eksternal, yaitu:

1) Lingkungan Mikro

Lingkungan mikro terdiri atas faktor-faktor eksternal yang berpengaruh langsung terhadap produk yang dihasilkan perusahaan dan kinerja perusahaan dalam melayani konsumen. Faktor-faktor yang membentuk lingkungan mikro adalah bagian-bagian yang terdapat di perusahaan, misalnya bagian pemasaran dan personalia, pemasok yang menyediakan barang atau jasa untuk keperluan bisnis perusahaan, perantara yaitu sebagai pihak yang berfungsi untuk mempromosikan produk perusahaan seperti agen iklan, pelanggan atau konsumen adalah individu atau kelompok yang membutuhkan produk perusahaan, pesaing adalah pihak yang memiliki target pasar dan produk yang sama dengan perusahaan, serta publik yaitu kelompok yang terdiri atas individu yang berpengaruh terhadap pencapaian tujuan perusahaan.

2) Lingkungan Makro

Lingkungan makro terdiri atas faktor-faktor eksternal yang berpengaruh tidak langsung terhadap produk yang dihasilkan perusahaan dan kinerja perusahaan dalam melayani konsumen.



Beberapa pihak yang membentuk lingkungan ini yaitu organisasi lingkungan, pemerintah, serikat dagang, dan lain sebagainya.<sup>8</sup>

#### 4. Fungsi Manajemen Islam

Peran manajemen Islam yang telah dikemukakan di atas adalah cara pandang dalam implementasi manajemen. Standar yang diambil dalam setiap fungsi manajemen terikat dengan hukum-hukum syara' (syariat Islam). Fungsi manajemen ada empat yang utama, yaitu perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengawasan.

##### a. Fungsi Perencanaan

Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang utama, artinya seluruh fungsi sangat bergantung pada perencanaan. Manajer yang membuat perencanaan bisnis dengan baik merupakan sebuah strategi menuju sukses. Proses perencanaan strategi dapat memberikan ide menyeluruh sehingga seorang manajer dapat membuat program kerja jangka panjang untuk menentukan arah pengolaan masa depan. Proses perencanaan ini adalah proses yang menyangkut upaya untuk:

- 1) Menentukan tujuan yang akan dicapai pada masa mendatang;
- 2) Merumuskan tindakan-tindakan yang perlu dijalankan agar tujuan yang telah ditentukan tercapai;
- 3) Menentukan dana yang diperlukan dan faktor-faktor produksi lain yang akan digunakan.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Ari Prasetyo, *Pengantar Manajemen Islam* (Jakarta: Airlangga University Press, 2021), 78.

<sup>9</sup> Dadang Husen Sobana, *Manajemen Keuangan Syari'ah*, Cetakan 1 (Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2018), 18.

b. Fungsi Pegorganisasian

Pengorganisasian merupakan proses pembagian kerja atau pengaturan kerja bersama dari para anggota suatu organisasi. Pengorganisasian berguna untuk menunjukkan upaya pemberdayaan sumber daya manusia agar bekerja sama untuk mencapai tujuan organisasi.<sup>10</sup>

Pengorganisasian sangatlah urgen, bahkan kebatilan dapat mengalahkan suatu kebenaran yang tidak terorganisasi. Organisasi dalam pandangan Islam bukan semata-mata wadah, melainkan lebih menekankan pada cara sebuah pekerjaan dilakukan dengan rapi. Dalam sebuah organisasi tentu ada atasan dan bawahan. Pimpinan harus menentukan struktur organisasi yang terbaik untuk menjalankan kegiatan ke arah mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

c. Fungsi kepemimpinan

Ada beberapa istilah yang merujuk pada pengertian kepemimpinan, yaitu *umara* yang disebut juga dengan *ulil amri*. *Ulil amri* atau pejabat adalah orang yang mendapat amanah untuk mengurus urusan orang lain. Pemimpin sering disebut *khadimul ummah* yang berarti pelayan umat. Menurut istilah itu, pemimpin harus menempatkan diri pada posisi layanan masyarakat (pelayan).

Fungsi kepemimpinan sebagai pemecah masalah (pemberi solusi) dan fungsi sosial (fasilitator). Fungsi pemecah masalah

---

<sup>10</sup> Rachmat, *Dasar-Dasar Manajemen Pemerintahan* (Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2018), 143.

mencakup pemberian pendapat, informasi dan solusi dari suatu permasalahan yang disandarkan pada syariah. Fungsi sosial berhubungan dengan interaksi antar anggota dalam menjaga kebersamaan tim agar tetap sebagai tim solid dan setiap anggota harus dapat bersinergi dalam kesamaan visi, misi dan tujuan organisasi.

d. Fungsi pengawasan

Pengawasan merupakan fungsi terakhir yang harus dilakukan dalam manajemen, karena dengan pengawasan dapat diketahui hasil yang telah tercapai. Pengawasan adalah sebagai suatu kegiatan mendeterminasi segala yang telah dilaksanakan sesuai dengan tujuan untuk segera mengetahui kemungkinan terjadinya penyimpangan dan hambatan, sekaligus mengadakan koreksi untuk memperlancar tercapainya tujuan. Fungsi ini dapat menjamin bahwa kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan dapat memberikan hasil yang diinginkan.<sup>11</sup>

Falsafah dasar fungsi pengawasan dalam Islam muncul dari pemahaman tanggung jawab individu, amanah, dan keadilan. Islam memerintahkan setiap individu untuk menyampaikan amanah yang diembannya, jabatan (pekerjaan) merupakan bentuk amanah yang harus dijalankan.<sup>12</sup>

## 5. Prinsip-prinsip manajemen bisnis Islam

Menurut Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula dalam bukunya *syariah marketing* setidaknya ada 9 etika yang harus menjadi

---

<sup>11</sup> Yaya Ruyatnasih, Liya Megawati, *Pengantar Manajemen*, Edisi 2 (Yogyakarta: CV ABSOLUTE MEDIA, 2018), 12.

<sup>12</sup> Dadang Husen Sobana, *Manajemen Keuangan Syari'ah*, 19.

prinsip-prinsip dasar bagi para pelaku dalam manajemen bisnisnya, yakni sebagai berikut:

a. Memiliki kepribadian spiritual (*taqwa*)

Seorang muslim diperintahkan untuk selalu mengingat Allah, bahkan dalam suasana mereka sedang sibuk beraktifitas. Ia hendaknya sadar penuh dan *responsive* terhadap prioritas-prioritas yang telah ditentukan oleh Allah. Kesadaran akan Allah ini hendaklah menjadi sebuah kekuatan pemicu (*driving force*) dalam segala tindakan.

b. Berperilaku baik dan simpatik (*Shidq*)

Berperilaku baik, sopan dan santun dalam pergaulan adalah fondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang tinggi dan mengacu semua sisi manusia. Selain itu, Al-Qur'an juga mengajarkan manusia untuk senantiasa berwajah manis, berperilaku baik dan simpatik, rendah hati dan bertutur kata yang manis.

c. Berperilaku adil dalam berbisnis (*Al-Adl*)

Islam telah mengharamkan setiap hubungan bisnis yang mengandung kezaliman dan mewajibkan terpenuhinya keadilan yang teraplikasikan dalam setiap pergaulan dagang dan kontrak-kontrak bisnis.

d. Bersikap melayani dan rendah hati (*Khidmah*)

Sikap melayani dan rendah hati merupakan sikap utama dari seorang pembisnis. Al-Qur'an juga memerintahkan dengan sangat

ekspresif agar kaum muslim bersifat lembut dan sopan santun manakala berbicara dan melayani pelanggan.

e. Menepati janji dan tidak curang

Menepati janji atau amanah dalam Islam merupakan sifat dan sikap utama yang harus dimiliki kaum muslim. Lawan dari menjaga amanah adalah curang (*tatfif*) merupakan sifat yang sangat dibenci Allah. Sikap curang, serakah dan sikap tidak adil ini demi memperoleh keuntungan yang lebih besar, bisa muncul dalam menentukan harga, takaran, ukuran atau timbangan.

f. Jujur dan terpercaya (*Al-Amanah*)

Kejujuran merupakan akhlak yang harus menghiiasi manajemen bisnis syariah dalam setiap gerak langkahnya. Menurut Muhammad Ibn Ahmad al-Shahih, kejujuran yang hakiki itu terletak pada muamalah mereka.

Kejujuran merupakan puncak moralitas dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman. Tanpa kejujuran, agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik. Pancaran kejujuran dalam berproduksi akan menarik pancaran *input* produksi yang sama bahkan bisa melebihinya, misalnya dengan meningkatnya penjualan atau meningkatnya keuntungan. Tetapi keadaan yang sama akan terjadi jika yang dipancarkan adalah kedustaan maka pancaran baliknya akan sama atau melebihinya.

g. Tidak suka berburuk sangka (*Su'uzh-zhann*)

Islam sangat melarang pelaku usaha berburuk sangka terhadap pelaku usaha lain, hanya bermotivasikan persaingan bisnis.

h. Tidak suka menjelek-jelekan (*Ghibah*)

Menjelak-jelekan (*ghibah*) merupakan salah satu penyakit hati yang harus dihindari pelaku usaha. Allah melarang perbuatan tersebut dalam firman-Nya: “*Dan janganlah sebagian kamu mengumpat Sebagian yang lain*” (QS. Al-Hujurat [49]: 12).

i. Tidak melakukan suap

Menyuap (*risywah*) merupakan perbuatan haram dan termasuk dalam kategori makan harta orang lain dengan cara batil. Memberikan sejumlah uang dengan maksud agar dapat memenangkan tender suatu bisnis atau memberikan sejumlah uang kepada hakim atau pengusaha agar dimenangkan suatu perkara atau diringankan hukuman merupakan tindakan berkategori suap (*risywah*).<sup>13</sup>

## B. Penjual Bibit Tanaman

### 1. Konsep Penjual

Profesi penjual menjual ialah masalah perorangan yang sifatnya kreatif. Pekerjaan menjual merupakan keahlian yang tidak mungkin diganti dengan mesin. Di negara yang telah maju, peranan penjual sangat dominan sekali karena mereka dibutuhkan untuk menjual kelebihan produksi dan menjaga tetap berputarnya roda industri. Dengan demikian,

---

<sup>13</sup> Nova Yanti Meleha, “Manajemen Bisnis Islam,” 50–52.

maka penjual bukan hanya sekedar tugas sampingan saja, tetapi penjual adalah suatu pekerjaan yang menghasilkan dan sebagai karir dalam hidup yang paling menantang.<sup>14</sup>

Penjual (*sales*) adalah seseorang yang menyampaikan produk kepada pihak ketiga yang mempunyai kemungkinan untuk membeli produk tersebut. Penggunaan agen penjual merupakan pendekatan yang diberikan setelah pendekatan konsumen dilakukan dimana sebelumnya, dalam pendekatan konsumen digunakan pendekatan produk dalam pemasaran. Oleh karena itu, banyak perusahaan merekrut agen penjual sesuai dengan yang dibutuhkan.<sup>15</sup>

Penjual adalah orang yang melakukan usaha untuk menjual produk yang dimilikinya kepada konsumen dengan imbalan berupa uang yang telah ditentukan. Oleh karena itu, agar berhasil dalam menjual, penjual harus jeli melihat peluang dan menyediakan produk yang akan dijual. Seorang penjual yang sukses dimulai dengan pembelian dan penyediaan produk yang tepat sehingga akan diapresiasi dengan baik oleh konsumen. Tugas penjual adalah mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi oleh konsumen, lalu memberikan solusi dari masalah tersebut dengan menggunakan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Ela Elliyana, Drajat Sulistiyono, *Buku Ajar Kewirausahaan* (Malang: Ahlimedia Press, 2020), 101.

<sup>15</sup> Adler Haymans Manurung, *Panduan Sukses Menjual Reksa Dana* (Jakarta: Grasindo, 2006), 59.

<sup>16</sup> Sopiah, Etta Mamang Sangadji, *Salesmanship (Kepenjualan)* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016), 6.

Penjual yang baik adalah mereka yang bisa mengantisipasi setiap kejadian yang mungkin terjadi, bahkan Ketika kejadian itu menurut orang lain hampir tidak mungkin terjadi.

## 2. Bibit Tanaman

### a. Pengertian Bibit Tanaman

Pengertian bibit ialah tanaman kecil (belum dewasa) yang berasal dari pembiakan generatik (dari biji), vegetative, kultur jaringan, atau teknologi perbanyakan lainnya. Selain itu, bibit juga dapat diperoleh dari kombinasi cara-cara perbanyakan tersebut.<sup>17</sup>

Dilihat dari asal-usulnya, bibit tanaman dapat dibedakan dalam beberapa jenis yaitu bibit biji, bibit semai, bibit cangkok, bibit stek, bibit umbi dan bibit okulasi.

### b. Tanaman Hortikultura

Kata horikultura (*horticulture*) berasal dari Bahasa latin 'hortus' yang artinya kebun dan 'colere' yang artinya membudidayakan. Jadi hortikultura adalah membudidayakan tanaman di kebun. Hortikultura menghasilkan pengembalian, apakah berupa keuntungan ekonomi atau kesenangan pribadi yang sesuai dengan usaha intensif tersebut. Hortikultura merupakan perpaduan antara ilmu, teknologi, seni dan ekonomi.

Hortikultura merupakan aplikasi ilmu pengetahuan dan seni untuk memecahkan masalah dan mengembangkan teknologi tanaman

---

<sup>17</sup> Suhendri, Deffy Susanti, Ai Tisti Pratiwi, *Sistem Informasi Distributor Penjualan Bibit Tanaman dan Sayuran di Kabupaten Majalengka Berbasis Mobile Android*, vol. 02, NARATIF 01, 2020, 25.



buah, sayuran, Bunga, tanaman hias, dan tanaman biofarmaka, serta sumberdaya alam yang mendukungnya agar bermanfaat sebagai sumber pangan, serat, Kesehatan, keindahan, kenyamanan dan memperkaya budaya, sehingga kehidupan manusia dan masyarakat menjadi lebih baik dan alam semesta tetap lestari.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Roedhy Poerwanto, Anas D. Susila, *Teknologi Hortikultura*, Cetakan 1 (IPD Press, 2014), 3.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan ilmiah, dengan menggunakan metode kualitatif melalui cara yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi dengan narasumber yang berangkutan untuk memberikan masalah yang terjadi. Penelitian ini menekankan bahwa pentingnya suatu pemahaman tentang situasi alamiah partisipan, lingkungan dan tempatnya.<sup>1</sup> Penelitian ini dilakukan dengan cara turun langsung ke lapangan untuk mendapatkan data primer yang berkaitan dengan implementasi manajemen bisnis Islam oleh penjual bibit tanaman di desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif yang bertujuan untuk mendeskripsikan situasi atau fenomena, yang dirancang untuk mendapat suatu informasi dalam keadaan yang sekarang.<sup>2</sup> Dalam penelitian ini akan mendeskripsikan fenomena terkait tentang bagaimana implementasi

---

<sup>1</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 26.

<sup>2</sup> Rukaesih A. Maolani, Ucu Cahyana, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 72.

manajemen bisnis Islam oleh penjual bibit tanaman di desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur.

## **B. Sumber Data**

Sumber data adalah informasi-informasi yang dihimpun dalam penelitian sehingga sumber tersebut harus dipastikan kepastiannya. Untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data sebagai berikut:

### **1. Data Primer**

Data primer merupakan data yang didapat oleh peneliti langsung dari sumbernya.<sup>3</sup> Data tersebut diperoleh dari keterangan atau hasil wawancara dengan penjual yaitu Bapak Ahmad Sumartono, karyawan yang berjumlah 10 orang pekerja mewakili bidang masing-masing, serta pembeli bibit tanaman berjumlah kurang lebih 70 orang.

### **2. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal, dan lain-lain.<sup>4</sup> Sumber data sekunder dalam penelitian ini berasal dari buku-buku, jurnal, laporan, serta foto-foto yang bersangkutan sebagai penunjang penelitian di tempat pembibitan tanaman hortikultura.

---

<sup>3</sup> Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar metodologi Penelitian* (Kediri: Literasi Media Publishing, 2015), 67.

<sup>4</sup> Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, 68.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan teknik sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Observasi adalah teknik pencatatan pola perilaku orang, objek dan kejadian-kejadian dalam suatu cara sistematis untuk mendapatkan informasi tentang fenomena-fenomena yang diminati.<sup>5</sup> Observasi dilakukan untuk mendapatkan data secara langsung dari lokasi penjual bibit tanaman dan sebagai pelengkap untuk mendapatkan kebenaran data yang di dapat dari hasil wawancara yang telah dilakukan.

#### 2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu atau suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu, ini merupakan proses tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih berhadap-hadapan secara fisik.<sup>6</sup> Pedoman wawancara yang dilakukan pada penelitian ini adalah bentuk *semi structured*, yaitu bermula dari menanyakan urutan pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian satu persatu diperdalam dengan mengorek keterangan lebih lanjut. Dengan demikian jawaban yang diperoleh dapat lengkap dan mendalam. Proses wawancara dilakukan kepada penjual yaitu Bapak Ahmad Sumartono, karyawan yang berjumlah

---

<sup>5</sup> Sigit Hermawan, Amirullah, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan 1 (Malang: Media Nusa Creative, 2016), 37.

<sup>6</sup> Warul Walidin, dkk, *Metodologi Penelitian Kualitatif & Grounded Theory* (Aceh: FTK Ar-Raniry Press, 2015), 133.

10 orang pekerja mewakili bidang masing-masing, serta pembeli bibit tanaman berjumlah kurang lebih 70 orang.

### **3. Dokumentasi**

Penelitian yang dilakukan berdasarkan fakta di lapangan dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi baik gambar maupun tulisan. Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data-data tertulis yang berisi keterangan dan penjelasan serta pemikiran mengenai fenomena yang sedang diteliti.<sup>7</sup> Metode penelitian ini digunakan untuk memperoleh data-data terkait implementasi manajemen bisnis Islam oleh penjual bibit tanaman di desa Tulung Balak seperti sejarah, visi-misi, foto dan lain sebagainya yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

#### **D. Teknik Menjamin Keabsahan Data**

Pada penelitian ini uji validitas yang akan digunakan untuk memeriksa keabsahan data adalah triangulasi, yaitu dengan memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data itu. Pada penelitian ini, peneliti memakai teknik triangulasi sumber data.<sup>8</sup> Triangulasi sumber data berarti peneliti menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data seperti penjual, pembeli, serta karyawan di tempat pembibitan tanaman.

---

<sup>7</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 153.

<sup>8</sup> Warul Walidin, dkk, *Metodologi Penelitian Kualitatif & Grounded Theory*, 142.

## **E. Teknik Analisa Data**

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan penelitian ini yaitu menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

### **1. Reduksi Data**

Metode ini berarti menyimpulkan, memilah hal-hal utama, terpusat pada sesuatu yang penting, dicari inti dan contohnya.<sup>9</sup> Dengan begitu maka reduksi data memiliki makna bahwa peneliti melaksanakan pemilahan informasi-informasi yang sesuai dengan tema penelitian untuk mempermudah peneliti melakukan proses pengumpulan data.

### **2. Penyajian Data**

Data yang disajikan dalam penelitian kualitatif biasanya dideskripsikan dengan paparan singkat, diagram hubungan kategori-kategori, bagan alur, dan sebagainya.<sup>10</sup> Metode ini dilakukan guna mempermudah peneliti untuk menyajikan data supaya penulisannya bisa dipahami dengan lebih mudah untuk penelitian berikutnya.

### **3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi**

Tahap berikutnya dalam penjabaran data yaitu menarik kesimpulan dan melakukan pemeriksaan data. Penarikan kesimpulan pada metode kualitatif merupakan temuan baru berbentuk penggambaran fenomena agar menjadi jelas.<sup>11</sup> Ini berarti bahwa menarik kesimpulan adalah tahap akhir

---

<sup>9</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen* (Bandung: Alfabeta, 2013), 405.

<sup>10</sup> Sugiyono, 408.

<sup>11</sup> Sugiyono, 412.

untuk memudahkan pembaca dalam memahami hasil dan temuan yang diperoleh dalam penelitian.

Pada pengkajian tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa melalui metode ini peneliti mengakumulasikan data sehingga data tersebut layak untuk penelitian. Berikutnya, peneliti melaksanakan penulisan secara teliti dan rinci lalu melakukan penyajian data secara deskriptif dengan memberikan gambaran capaian-capaian yang diperoleh pada penelitian. Kemudian peneliti melakukan pengkajian dan menarik kesimpulan untuk informasi data yang telah diperoleh sebelumnya.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat Desa Tulung Balak**

Pada zaman dulu Desa Tulung Balak adalah suatu Kawasan hutan tanah marga yang masuk ke dalam wilayah Desa Porwosari yang berbatasan dengan Desa Kotagajah Kabupaten Lampung Tengah (saat ini) dan pada tahun 1958 hutan ini dibuka menjadi tempat pemukiman dan peladangan oleh masyarakat yang berjumlah 20 KK bergabung dengan Desa Porwosari.

Seiring dengan berjalannya waktu penduduk semakin bertambah banyak dan menjadi satu buah dusun. Dilihat dari kondisi yang cukup memungkinkan untuk wilayah persawahan, maka dusun tersebut mendapatkan aliran irigasi persawahan dari pengairan PU. Kemudian dusun tersebut melakukan pemekaran wilayah/pemecahan dan pada akhirnya diberi nama Desa Tulung Balak oleh masyarakat setempat dengan Kepala Desa pertama pada saat itu yaitu Bapak Sardi. Dusun ini masuk ke dalam wilayah Kecamatan Sukadana Kabupaten Lampung Tengah yang saat ini menjadi Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur.

Desa Tulung Balak terdiri atas 4 (empat) dusun, 23 (dua puluh tiga) Rukun Tetangga dan mata pencaharian penduduk Desa Tulung Balak



mayoritas adalah petani, baik sawah maupun ladang dan telagan, dengan hasil pertanian utama antara lain padi, singkong serta tanaman palawija.<sup>1</sup>

## 2. Gambaran Umum Unit Usaha Pembibitan Tanaman

Usaha pembibitan tanaman ini dimulai pada tahun 2018 hingga sekarang tahun 2023. Awal mula usaha pembibitan tanaman ini dilakukan secara perorangan atau otodidak dan karena hobi dari si penjual sendiri. Usaha ini diawali dari berjualan keliling di pasar dengan menawarkan bibit dari orang ke orang secara langsung. Seiring berjalannya waktu, usaha ini mulai berkembang sampai beliau bisa membuka tempat sendiri di pekarangan rumahnya yaitu di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur. Pada tahun 2019 beliau mulai mencari karyawan untuk membantu usahanya yang mana pada saat itu karyawan masih berjumlah 4-5 orang, terdiri dari marketing, owner dan 2 orang pengolah tanah untuk media tanam.<sup>2</sup>

Usaha ini belum mempunyai nama khas sendiri hingga sekarang, namun masyarakat setempat dahulu sering menyebutnya dengan nama Bibit Pak Sumar, karena penjual bibit tanaman ini bernama Sumartono, dan hingga saat ini usaha dikenal masyarakat luas dengan nama Usaha Bibit Pak Sumar. Jenis bibit tanaman pada usaha ini yaitu jenis tanaman hortikultura, seperti cabai, terong, tomat, pepaya, melon, semangka, dan masih banyak lagi. Alasan penjual memilih usaha bibit tanaman

---

<sup>1</sup> Desa Tulung Balak, "<https://desatulungbalak.id/>," 24 Maret 2022.

<sup>2</sup> Ahmad Sumartono, *Wawancara*.

hortikultura ini karena bibit mudah di tanam dan bibit ini juga sering dicari atau dibutuhkan oleh masyarakat di pedesaan.

Sampai saat ini, usaha pembibitan tanaman dapat terus berkembang dengan pesat, yang awalnya memulai usaha dengan merintis serta bisa dikatakan perekonomian pun cukup sulit, namun saat ini perekonomian beliau sudah cukup baik bahkan bisa membeli 2 unit mobil dan motor serta dapat merenovasi rumah. Selain itu, beliau juga sudah bisa membangun embung atau tempat penyimpanan bibit dengan jumlah 7 embung. Satu embung berisi 20.000 bibit tanaman dengan luas 5x12 cm. seiring berkembangnya usaha, saat ini beliau sudah memperkerjakan kurang lebih sekitar 10 karyawan.

Usaha ini tidak hanya untuk mencari keuntungan semata, namun beliau juga tidak senggam untuk menyebar ilmu kepada orang-orang yang ingin membudidaya tanaman seperti beliau. Konsumen yang berlangganan di tempat usaha ini tidak hanya masyarakat sekitar lokasi namun di berbagai daerah mulai dari Bandar Lampung, Palembang, Rawajitu, Rawapitu, dan dari daerah lainnya.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Ahmad Sumartono.

## **B. Hasil Penelitian dan Pembahasan**

### **1. Implementasi Manajemen pada Usaha Pembibitan Tanaman**

#### **a. Hasil Penelitian**

Usaha pembibitan tanaman menjadi peluang bisnis yang cukup besar dari sebuah hobi dan ketekunan dari pemilik usaha, terlebih usaha ini merupakan satu-satunya usaha pembibitan khusus tanaman hortikultura yang ada di Desa Tulung Balak. Peluang ini sangat menjanjikan, dengan menerapkan manajemen yang baik maka usaha ini mampu berjalan sampai sekarang meskipun banyak kendala dan hambatan dalam menjalankan usaha ini.

Peneliti mengetahui implementasi manajemen yang dijalankan dalam usaha pembibitan ini dari awal usaha sampai sekarang, salah satunya yaitu dengan melakukan wawancara dengan pemilik usaha/ penjual bibit tanaman yaitu Bapak Sumar.

Awal menjalankan usaha pembibitan tanaman ini Bapak Sumar menjelaskan, bahwa:

“Awal mula memang saya suka dan hobi menanam tanaman, lalu pada tahun 2017, saya mulai mencoba menyemai benih tanaman namun pada saat itu sifatnya masih pengenalan. Kemudian, pada tahun 2018 saya mulai mencoba berjualan keliling di pasar dengan menawarkan bibit dari orang ke orang”<sup>4</sup>

Berdasarkan penjelasan tersebut, adapun alasan beliau membuka usaha pembibitan tanaman ini, beliau menjelaskan:

---

<sup>4</sup> Ahmad Sumartono.

“Saya membuka usaha pembibitan tanaman ini, karena dari sebuah hobi sekaligus di Desa ini juga belum ada yang membudidayakan usaha pembibitan tanaman khususnya tanaman hortikultura.”<sup>5</sup>

Dalam membuka usaha pembibitan tanaman ini, Pak Sumar hanya menanam satu jenis bibit tanaman yaitu jenis tanaman hortikultura, Adapun berbagai macam bibit tanaman hortikultura yang dijual, beliau menjelaskan:

“Untuk jenis tanaman yang saya jual yaitu jenis tanaman hortikultura atau tanaman kebun, seperti cabai terdiri dari cabai kecil dan besar, serta jenis-jenisnya pun dari cabai itu sendiri tidak hanya satu jenis. Selain itu ada terong dan tomat yang jenisnya juga banyak sama seperti cabai. Tidak hanya itu, saya juga menyediakan bibit pepaya, melon, semangka, pare, gambas, dsb, namun untuk bibit ini saya hanya menyemai jika ada pesanan dari konsumen saja.”<sup>6</sup>

Dilihat dari berbagai macam bibit yang dijual, bibit itu sendiri memiliki umur dan rata-rata harga yang berbeda, dalam hal ini penjual menjelaskan:

“Untuk umur bibit tanaman memang berbeda-beda berkisar 20-30 hari dari proses biji sampai siap jual. Untuk harga pun juga berbeda-beda berkisar Rp 25.000,00-Rp 35.000,00 ini untuk jenis bibit cabai, terong dan tomat. Untuk bibit yang lainnya tergantung dari harga benih bijinya, seperti semangka biasanya saya jual per wadah itu yang berisi 100 bibit berkisar Rp200.000,00an.”<sup>7</sup>

Setiap proses membuka usaha dan bahkan bisa berjalan sampai jangka waktu yang cukup panjang, tentunya terdapat hambatan atau

---

<sup>5</sup> Ahmad Sumartono.

<sup>6</sup> Ahmad Sumartono.

<sup>7</sup> Ahmad Sumartono.

kendala dalam menjalankan manajemen usaha yang dikelolanya.

Berdasarkan wawancara dari penjual, beliau menjelaskan bahwa:

“Hambatan atau kendala umum yang saya hadapi dalam membuka usaha ini yang *pertama* yaitu masalah gaji/upah, karena jika gajinya sedikit atau kurang maka mereka juga tidak mau bekerja dengan saya. *Kedua*, persaingan usaha. *Ketiga*, manajemen marketing yang belum dapat dikelola dengan maksimal. *Keempat*, strategi pemasaran yang belum maksimal, karena pemasaran hanya dari mulut kemulut dan sosial media namun hanya lewat *facebook*. *Kelima*, penerapan teknologi belum maksimal, karena ada beberapa proses pembenihan yang masih dilakukan secara manual. *Keenam*, permintaan penjualan yang naik turun. Dan *ketujuh*, yaitu bahan baku yang sekarang melonjak naik harga.”<sup>8</sup>

Pernyataan diatas tersebut termasuk kendala dalam mengelola usaha pembibitan tanaman ini. Namun, terdapat juga kendala yang dihadapi dalam proses pembibitan tanaman ini. Dalam hal ini beliau menjelaskan:

“Untuk proses pembenihan bibit tanaman ini tentunya tidak semua bisa tumbuh dengan bagus pastinya ada beberapa bibit yang mengalami kerusakan, seperti *pertama* masalah media tanam, terkadang media tanam yang saya pesan datangnya terlambat nah ini menjadi kendala dalam memproduksi bibit, *kedua* masalah hama, terkadang ada bibit yang terkena hama jadi pertumbuhan bibit sendiri tidak tumbuh dengan semestinya, dan yang *ketiga* masalah penjualan ini juga menjadi faktor kendala, karena jika penjualan menurun maka bibit banyak yang tidak laku, sehingga bibit kelebihan umur dan tumbuh dengan jelek sehingga ini menjadi faktor kerugian juga bagi saya.”<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Ahmad Sumartono.

<sup>9</sup> Ahmad Sumartono.

Usaha yang cukup ramai ini tentunya terdapat teknik pengawasan dari penjual atau pemilik usaha sendiri, penjual menjelaskan:

“Terkait teknik pengawasan ini sangat penting buat saya, saya selalu kontrol baik dari perkembangan bibitnya, dari penjualannya maupun dari pekerjanya sendiri. Jadi jika ada masalah saya langsung ambil tindakan agar masalah tidak makin panjang. Jika dari pekerjanya sendiri, memang terkadang ada yang kurang bagus kerjanya, namun saya tidak mau negur karna takut menyinggung jadi saya diamkan saja.”<sup>10</sup>

Pendapatan yang diperoleh dari penjualan bibit tanaman ini setiap harinya tidak menentu, penjual menjelaskan bahwa:

“Dalam penjualan bibit per harinya itu tidak menentu, karena tidak setiap hari orang membutuhkan bibit, terkadang per hari penjualan dikit terkadang juga banyak. Untuk penghasilan per hari di rata-rata saja sekitar Rp. 1.000.000,00.”<sup>11</sup>

Dalam membuka usaha yang sudah cukup besar ini, tentunya penjual tidak mengerjakannya sendiri beliau mempunyai beberapa karyawan untuk membantu usahanya. Dalam hal ini beliau menjelaskan:

“Awalnya memang saya menjalankannya sendiri, namun seiring waktu saya tidak bisa mengerjakannya sendiri, jadi saya memutuskan untuk mencari karyawan untuk membantu usaha yang saya jalankan. Saat ini saya mempunyai 10 karyawan, 1 marketing, 2 menanam benih, 1 owner, 1 pengantar bibit, dan sisanya pengelola media tanah/ media tanam.”<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Ahmad Sumartono.

<sup>11</sup> Ahmad Sumartono.

<sup>12</sup> Ahmad Sumartono.

Beberapa karyawan yang bekerja di tempat tersebut, terdapat ungkapan dari salah satu karyawan yang sudah bekerja cukup lama dan bertahan di unit usaha pembibitan tanaman ini yaitu Ibu Indah, beliau menjelaskan:

“Saya bekerja disini sejak 2019. Awalnya saya hanya ibu rumah tangga dan tidak bekerja, namun ada tawaran untuk bekerja di tempat pembibitan tanaman ini, lalu saya langsung berangkat karena lumayan dapat membantu perekonomian keluarga. Ya alhamdulillah nya saya masih dipercaya oleh pemilik usaha dan masih bisa bekerja di tempat pembibitan ini, walaupun banyak yang bilang bahwa pemilik usaha ini sering tidak konsisten kepada karyawannya.”<sup>13</sup>

Adapun pekerjaan yang biasa dilakukan Ibu Indah, beliau menjelaskan:

“Awalnya saya hanya ikut bekerja sebagai pengelola media tanam, namun sekarang saya sudah dipercaya oleh Pak Sumar dan sudah menjadi marketing di tempat pembibitan tanaman ini.”<sup>14</sup>

Setiap usaha tentunya membutuhkan material yang digunakan untuk mempermudah pekerjaan di tempat bekerja khususnya bagi karyawan, berikut ungkapan dari ibu Tatik selaku karyawan yang di tempat pembibitan, beliau menjelaskan:

“Terkait material memang sudah disediakan dari tempat kerja namun belum lengkap dan banyak beberapa pekerja lainnya khususnya membawa tempat alat sendiri untuk memudahkan pekerjaan seperti tempat duduk. Itu untuk karyawan yang berkerja sebagai pengelola media tanam. Selain itu,

---

<sup>13</sup> Ibu Indah, *Wawancara* (Tulung Balak: Sebagai Karyawan, 2022).

<sup>14</sup> Ibu Indah.

teknologinya pun belum modern karna masih banyak yang dilakukan secara manual, jadi agak lama dalam bekerjanya,”<sup>15</sup>

Berdasarkan hasil dari wawancara kepada penjual, konsumen dari bibit tanaman ini tidak hanya dari masyarakat lokasi sekitar saja, namun dari daerah lain juga, beliau menjelaskan:

“Untuk konsumen dari pembeli bibit yang saya jual ini lumayan jauh-jauh peminatnya, ada yang dari Bandar Jawa, Bandar Lampung, Palembang, Rawajitu, Rawapitu, dan masih banyak lagi.”<sup>16</sup>

Berdasarkan wawancara dari salah satu pembeli yaitu Ibu Maryam yang lokasinya berjarak 2 desa dari tempat pembibitan dan sudah berlangganan cukup lama di tempat pembibitan ini, beliau juga sering mencari bibit yang umum ditanam dan selalu tersedia di tempat pembibitan tanaman ini seperti cabai, terong dan tomat dengan berbagai macam jenis yang beraneka ragam. Terdapat ungkapan dari Ibu Maryam terhadap usaha ini, beliau berkata bahwa:

“Saya berlangganan di pembibitan Pak Sumar ini memang sudah cukup lama, ya kurang lebih 3 tahunan. Untuk bibit yang sering saya cari itu biasanya bibit cabai, terong, dan tomat. Itu pun saya belinya berbeda-beda jenisnya sesuai bibit yang saya butuhkan saja.”<sup>17</sup>

Adapun alasan Ibu Maryam sebagai pembeli tertarik membeli bibit di tempat Pak Sumar ini, beliau menjelaskan:

---

<sup>15</sup> Ibu Tatik, *Wawancara*, Sebagai Karyawan (Tulung Balak: 1 Januari 2023).

<sup>16</sup> Ahmad Sumartono, *Wawancara*.

<sup>17</sup> Ibu Maryam, *Wawancara*, Sebagai Pembeli (Tulung Balak: 18 Desember 2022, t.t.).



“Saya suka membeli bibit di tempat Pak Sumar ini, karena disitu menyediakan berbagai macam jenis bibit dan siap menerima pesanan dalam jumlah yang cukup banyak juga serta saya pun boleh memilih sendiri bibit yang ingin saya beli.”<sup>18</sup>

Berdasarkan ungkapan dari Ibu Maryam selaku pembeli, beliau pun menjelaskan terkait kualitas serta harga bibit yang ditawarkan oleh penjual sudah sesuai dengan standar harga bibit pada umumnya atau belum, beliau menjelaskan:

“Untuk harga memang sedikit agak mahal ya dari pada tempat lainnya. Walaupun harganya agak mahal, namun kualitas yang dijual dari bibit itu sendiri sudah cukup baik, karna dapat dilihat dari media tanamnya, kualitas biji benih juga yang cukup bagus, serta perawatannya yang menjanjikan.”<sup>19</sup>

Usaha yang dijalankan hingga bisa bertahan sampai saat ini, tentunya terdapat manajemen yang dilakukan oleh penjual dalam mempertahankan usahanya. Hal ini dijelaskan oleh penjual sendiri, beliau berkata:

“Dalam usaha yang saya jalankan ini, saya lebih mengutamakan kualitas. Saya tidak menjual bibit yang murah, namun saya menjual bibit yang mempunyai kualitas baik, jadi ada harga ada barang. Saya tidak memahalkan bibit yang berkualitas buruk, jika ada bibit yang sudah kelewat umur dan kurang bagus, itu saya jual setengah harga dari harga asli bahkan ada yang saya berikan saja kepada pembeli.”<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Ibu Maryam.

<sup>19</sup> Ibu Maryam.

<sup>20</sup> Ahmad Sumartono, *Wawancara*.

Implementasi manajemen yang dilakukan pada usaha pembibitan tanaman di Desa Tulung Balak ini cukup baik dan dapat membuka lowongan pekerjaan bagi yang membutuhkan. Sehingga, pendapatan yang dihasilkan tidak hanya dapat membantu perekonomian keluarga Pak Sumar saja selaku penjual, namun dapat membantu perekonomian orang-orang yang bekerja bersamanya. Berbagai kendala dan hambatan dalam menjalankan usaha ini, tentunya terdapat batasan bagi penjual untuk tetap menerapkan manajemen yang baik bagi usahanya, sehingga ini menjadi tugas bagi penjual agar usaha yang dijalankan agar tetap sesuai dengan yang diharapkan.

b. Hasil Pembahasan

Manajemen bisnis merupakan suatu kegiatan dalam merancang, mengelola dan mengoperasikan sebuah usaha atau bisnis yang mencakup semua peraturan baik dari dalam proses pengerjaan, pengelolaan sampai cara mencapai suatu tujuan bisnis yang diinginkan. Dalam bisnis Islam, manajemen berperan sebagai elemen-elemen dasar yang selalu ada dan melekat pada proses bisnis yang akan dijadikan acuan oleh manajer dalam melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan. Dalam Islam manajemen bisnis dipandang sebagai suatu kegiatan perwujudan amal sholeh yang harus bertitik tolak dari niat baik.

Konsep manajemen Islam menjelaskan bahwa setiap manusia (bukan hanya organisasi) hendaknya memperhatikan apa yang telah diperbuat pada masa yang telah lalu untuk merencanakan hari esok. Jadi manajemen bisnis dalam perpektif Islam adalah suatu pengelolaan untuk memperoleh hasil optimal yang bermuara pada pencarian keridhaan Allah.<sup>21</sup>

Manajemen Islam yang telah dikemukakan di atas adalah cara pandang dalam implementasi manajemen. Standar yang diambil dalam setiap fungsi manajemen terikat dengan hukum-hukum syara' (syariat Islam). Fungsi manajemen ada empat yang utama, yaitu perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengawasan.

#### 1) Fungsi Perencanaan

Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang utama, artinya seluruh fungsi sangat bergantung pada perencanaan. Manajer yang membuat perencanaan bisnis dengan baik merupakan sebuah strategi menuju sukses. Proses perencanaan strategi dapat memberikan ide menyeluruh sehingga seorang manajer dapat membuat progam kerja jangka panjang untuk menentukan arah pengolaan masa depan. Proses perencanaan ini adalah proses yang menyangkut upaya untuk:

a) Menentukan tujuan yang akan dicapai pada masa mendatang;

---

<sup>21</sup> Idris Parakkasi, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bogor: Penerbit LINDAN BESTARI, 2021), 64.

- b) Merumuskan tindakan-tindakan yang perlu dijalankan agar tujuan yang telah ditentukan tercapai;
- c) Menentukan dana yang diperlukan dan faktor-faktor produksi lain yang akan digunakan.<sup>22</sup>

## 2) Fungsi Pengorganisasian

Pengorganisasian sangatlah urgen, bahkan kebatilan dapat mengalahkan suatu kebenaran yang tidak terorganisasi. Organisasi dalam pandangan Islam bukan semata-mata wadah, melainkan lebih menekankan pada cara sebuah pekerjaan dilakukan dengan rapi. Dalam sebuah organisasi tentu ada atasan dan bawahan. Pimpinan harus menentukan struktur organisasi yang terbaik untuk menjalankan kegiatan ke arah mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

## 3) Fungsi Kepemimpinan

Fungsi kepemimpinan sebagai pemecah masalah (pemberi solusi) dan fungsi sosial (fasilitator). Fungsi pemecah masalah mencakup pemberian pendapat, informasi dan solusi dari suatu permasalahan yang disandarkan pada syariah. Fungsi sosial berhubungan dengan interaksi antar anggota dalam menjaga kebersamaan tim agar tetap sebagai tim solid dan setiap anggota harus dapat bersinergi dalam kesamaan visi, misi dan tujuan organisasi.

---

<sup>22</sup> Dadang Husen Sobana, *Manajemen Keuangan Syari'ah*, 18.

#### 4) Fungsi Pengawasan

Pengawasan merupakan fungsi terakhir yang harus dilakukan dalam manajemen, karena dengan pengawasan dapat diketahui hasil yang telah tercapai. Pengawasan adalah sebagai suatu kegiatan mendeterminasi segala yang telah dilaksanakan sesuai dengan tujuan untuk segera mengetahui kemungkinan terjadinya penyimpangan dan hambatan, sekaligus mengadakan koreksi untuk memperlancar tercapainya tujuan. Fungsi ini dapat menjamin bahwa kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan dapat memberikan hasil yang diinginkan.<sup>23</sup>

Konsep manajemen dalam suatu bisnis harus diciptakan oleh seorang pemimpin yang mampu bekerja keras dan benar dalam melakukan aktivitas ekonomi. Pemimpin dalam unit usaha pembibitan tanaman di Desa Tulung Balak ini merupakan pemilik usaha sekaligus penjual yang menjadi satu-satunya tempat pembibitan tanaman hortikultura yang cukup besar di Desa tersebut. Seorang penjual tentunya harus mampu merencanakan, mengorganisasikan, mengawasi, serta memiliki sifat kepemimpinan yang baik, supaya usaha yang dijalankan dalam berjalan secara efektif dan efisien.

Profesi penjual ialah masalah perorangan yang sifatnya kreatif. Pekerjaan menjual merupakan keahlian yang tidak

---

<sup>23</sup> Yaya Ruyatnasih, Liya Megawati, *Pengantar Manajemen*, 12.

mungkin diganti dengan mesin. Di negara yang telah maju, peranan penjual sangat dominan sekali karena mereka dibutuhkan untuk menjual kelebihan produksi dan menjaga tetap berputarnya roda industri. Dengan demikian, maka penjual bukan hanya sekedar tugas sampingan saja, tetapi penjual adalah suatu pekerjaan yang menghasilkan dan sebagai karir dalam hidup yang paling menantang.<sup>24</sup>

Penjual adalah orang yang melakukan usaha untuk menjual produk yang dimilikinya kepada konsumen dengan imbalan berupa uang yang telah ditentukan seperti dalam praktek penjualan bibit tanaman hortikultura di Desa Tulung Balak.

Bibit Tanaman sendiri diartikan sebagai tanaman kecil (belum dewasa) yang berasal dari pembiakan generatik (dari biji), vegetative, kultur jaringan, atau teknologi perbanyakan lainnya. Selain itu, bibit juga dapat diperoleh dari kombinasi cara-cara perbanyakan tersebut.<sup>25</sup>

## **2. Implementasi Prinsip-prinsip Manajemen Bisnis Islam Oleh Penjual**

### **Bibit Tanaman**

#### **a. Hasil Penelitian**

Berdasarkan hasil observasi/pengamatan peneliti serta wawancara dari beberapa pihak yaitu pembeli dan karyawan di tempat

---

<sup>24</sup> Ela Elliyana, Drajat Sulistiyono, *Buku Ajar Kewirausahaan*, 101.

<sup>25</sup> Suhendri, Deffy Susanti, Ai Tisti Pratiwi, *Sistem Informasi Distributor Penjualan Bibit Tanaman dan Sayuran di Kabupaten Majalengka Berbasis Mobile Android*, 02:25.

pembibitan tanaman ini, penjual belum sepenuhnya menerapkan manajemen bisnis yang berprinsip kepada syariah Islam. Seperti yang diketahui bahwa dalam konteks bisnis Islam, manajemen bisnis Islam merupakan sebuah keharusan sebagai *counter* dari sistem manajemen konvensional yang terbukti gagal dalam menciptakan manusia berpihak kepada kejujuran, kebahagiaan dan memanusiakan manusia.

Berikut prinsip-prinsip yang telah ditetapkan menurut Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula dalam bukunya *syariah marketing* setidaknya ada 9 etika yang harus menjadi dasar bagi para pelaku khususnya penjual dalam memanajemen bisnisnya, yakni sebagai berikut:

1) Memiliki kepribadian spiritual (*taqwa*)

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti dan hasil wawancara dari beberapa karyawan yaitu Ibu Indah, Ibu Tatik dan Bapak Mahbud, penjual sudah memiliki kepribadian spiritual yang cukup baik. Dilihat pada saat waktu sholat tiba penjual langsung bergegas meninggalkan pekerjaannya untuk beribadah terlebih dahulu dan menyuruh para karyawannya untuk beristirahat dan sholat.<sup>26</sup>

Ungkapan penjual tersebut sesuai dan memang adanya bahwa beliau menyuruh karyawannya untuk sholat terlebih dahulu, Adapun ungkapan dari karyawan, beliau menjelaskan:

“Ya memang kepribadian spiritual dari penjual sendiri sangat bagus. Kami para karyawan pun selalu diberi waktu

---

<sup>26</sup> Ibu Indah, *Wawancara*.

untuk istirahat khususnya shalat dahulu, kemudian lanjut bekerja. Biasanya kami jam 12.00 pulang dulu untuk sholat zuhur, lalu jam 13.00 berangkat lagi. Dan pulanginya pun tidak terlalu sore yaitu jam 17.00.”<sup>27</sup>

## 2) Berperilaku baik dan simpatik (*Shidq*)

Dalam hal ini, penjual bibit tanaman sudah menerapkan perilaku baik dan simpatik. Berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti peroleh, penjual sudah menerapkan perilaku tersebut, baik kepada karyawan maupun pembeli seperti berperilaku baik, sopan santun, selalu berwajah manis dan ramah, simpatik serta dapat bertutur kata yang baik.

Adapun ungkapan dari beberapa pembeli, beliau menjelaskan:

“Pak Sumar ini memang baik orangnya, saya sering bertanya-tanya terkait tentang bagaimana budidaya bibit tanaman ini, dan beliau pun tidak sungkan untuk memberi tau cara proses budidaya bibit ini.”<sup>28</sup>

Adapun ungkapan dari pembeli lain, beliau menjelaskan:

“Ya memang Pak Sumar ini selalu baik, ramah, murah senyum. Walaupun beliau jarang melayani pembeli namun pada saat saya kesana selalu murah senyum dan menyapa.”<sup>29</sup>

## 3) Berperilaku adil dalam berbisnis (*Al-Adl*)

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dari pembeli dan karyawan, penjual sudah menerapkan prinsip berperilaku adil dalam berbisnis. Terlihat pada saat penjual memberikan bibit

---

<sup>27</sup> Bapak Mahbud, *Wawancara*, Sebagai Karyawan (Tulung Balak: 20 Maret 2023).

<sup>28</sup> Bapak Suroso, *Wawancara* (1 Januari 2023).

<sup>29</sup> Ibu Sutarmi, *Wawancara*, Sebagai Pembeli (Tulung Balak: 1 Januari 2023).



kepada pembelinya, yang mana beliau memberikan sesuai dengan harga yang telah ditetapkan baik kepada pembeli satu dan pembeli lainnya.

Adapun dari karyawan terkait keadilan dari penjual sendiri, beliau menjelaskan:

“Kalo sikap adil saya rasa pak Sumar sendiri sudah menerapkan, baik kepada karyawannya yang adil dalam perhitungan gaji dan kepada pembeli pun beliau adil dalam memberikan bibit yang sesuai dengan harga yang ditetapkan.”<sup>30</sup>

#### 4) Bersikap melayani dan rendah hati (*Khidmah*)

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti dan wawancara dari karyawan dan pembeli, bahwa penjual sudah menerapkan sikap melayani dan rendah hati namun belum maksimal penerapannya.

Berikut penjelasan dari karyawan di tempat pembibitan:

“Jika soal melayani beliau sekarang sudah jarang melayani karena sudah ada karyawannya, jadi jika ada orang yang mau beli walaupun beliau tidak ada kerjanya ya beliau tetap menyuruh saya yang sebagai marketing untuk melayani.”<sup>31</sup>

Adapun ungkapan dari para pembeli, beliau menjelaskan:

“Kalo dari Pak Sumar nya sendiri memang jarang melayani pembeli, jadi jika saya mau beli, saya langsung meminta ke karyawannya.”<sup>32</sup>

#### 5) Menepati janji dan tidak curang

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa karyawan, bahwa penjual terkadang tidak menepati janji atau kurang amanah

---

<sup>30</sup> Ibu Indah, *Wawancara*.

<sup>31</sup> Ibu Indah.

<sup>32</sup> Ibu Khomsatun, *Wawancara*, Sebagai Pembeli (Tulung Balak: 20 Maret 2023).

salah satunya dalam memberi upah. Terkadang penjual hanya berjanji akan memberi upah pada tanggal sekian, namun beliau tidak tepat janji bahkan mengundur pembayaran gaji karyawan.<sup>33</sup>

Adapun ungkapan dari karyawan lainnya, beliau menjelaskan:

“Benar adanya jika bekerja disini mudah dan baik juga pemilik usahanya serta upahnya pun sesuai dengan pekerjaan yang dijalankan. Namun, terkadang Pak Sumar sering telat dan menunda memberikan gaji kepada karyawan. Jadi saya suka meminta bon terlebih dahulu untuk perekonomian keluarga.”<sup>34</sup>

#### 6) Jujur dan terpercaya (*Al-Amanah*)

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa pembeli yang membeli bibit secara langsung ke tempat pembibitan, bahwa penjual selalu jujur dan terbuka terkait bibit yang dijual, mulai dari keunggulan kualitas bibit tanaman serta kekurangan dalam bibit yang dijualnya.<sup>35</sup> Namun, berbeda dengan pembeli yang membeli bibit dalam jumlah yang cukup banyak dan butuh untuk dihantarkan ke lokasi pembeli, beliau menjelaskan:

“Saya memang sudah berlangganan membeli bibit di tempat pembibitan ini, dan itupun jumlahnya cukup banyak dan butuh diantar. Disitu saya memang melihat ada beberapa bibit yang kurang bagus seperti daunnya yang berwarna kuning karena kena hama. Ya tapi saya tidak terlalu memikirkan karna jumlahnya memang cukup banyak.”<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Ibu Indah, *Wawancara*.

<sup>34</sup> Ibu Tatik, *Wawancara*.

<sup>35</sup> Ibu Maryam, *Wawancara*.

<sup>36</sup> Bapak Suroso, *Wawancara*.

Adapun ungkapan dari karyawan terkait pengoplosan bibit tersebut, beliau menjelaskan:

“Ya kalo pembelian dalam jumlah banyak memang Pak Sumar menyuruh saya untuk mengoplos beberapa bibit karena untuk mengurangi kerugian.”<sup>37</sup>

7) Tidak suka berburuk sangka (*Su'uzh-zhann*)

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti pada saat melakukan wawancara, bahwa penjual tidak suka berburuk sangka termasuk kepada usaha lain. Karena memang di Desa Tulung Balak ini belum ada yang membuka usaha pembibitan tanaman hortikultura. Menurut penjual pun dalam membuka usaha pasti ada yang namanya persaingan, namun tidak mempermasalahakan karena setiap pelaku usaha tujuannya sama-sama untuk mencari uang yang terpenting penjual tetap mempertahankan kualitas bibit yang dijual agar pembeli bisa bertahan menjadi konsumen pada usahanya.<sup>38</sup>

8) Tidak suka menjelek-jelekkkan (*Ghibah*)

Peneliti belum mengetahui secara jelas suka atau tidaknya penjual melakukan sifat *ghibah*. Namun, berdasarkan ungkapan dari beberapa karyawan, bahwa penjual pernah menjelek-jelekkkan karyawan lain dikarena pekerjaannya yang kurang maksimal.<sup>39</sup>

Adapun ungkapan dari karyawan, terkait sikap penjual ini, beliau menjelaskan:

---

<sup>37</sup> Ibu Indah, *Wawancara*.

<sup>38</sup> Ahmad Sumartono, *Wawancara*.

<sup>39</sup> Ibu Indah, *Wawancara*.

“Memang dari awal terkenalnya Pak Sumar ini suka pilih-pilih karyawan, terkadang juga suka membicarakan karyawan lain karna pekerjaannya kurang maksimal, tapi beliau ini tidak mau berbicara secara langsung. Terkadang ya saya yang menegur orang tersebut, ya hanya menyampaikan saja agar bekerjanya bisa lebih baik lagi.”<sup>40</sup>

Adapun ungkapan dari karyawan lain yang mendengar bahwa penjual pernah menjelek-jelekkkan pembeli dikarena terlalu banyak permintaan, namun sama seperti ungkapan diatas bahwa penjual tidak mau berbicara secara langsung kepada yang bersangkutan.”<sup>41</sup>

#### 9) Tidak melakukan suap

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara bahwa aktivitas suap menyuap ini bukan tidak ada, namun memang tidak ada akses untuk melakukan suap menyuap dalam hal jual beli bibit tanaman hortikulta pada usaha yang dijalankan oleh Pak Sumartono.

#### b. Hasil Pembahasan

Manajemen diartikan sebagai perencanaan, pengorganisasian, memimpin dan mengendalikan upaya organisasidengan segala aspeknya agar tujuan oraganisasi tercapai secara efektif dan efisien. Pada hakikatnya manajemen sudah ada sejak manusia itu ada dimuka bumi ini, manajemen sebenarnya sama usianya dengan kehidupan

---

<sup>40</sup> Ibu Indah.

<sup>41</sup> Bapak Mahbud, *Wawancara*.

manusia, karena pada dasarnya manusia dalam kehidupan sehari-harinya atau dalam kegiatannya tidak bisa terlepas dari prinsip-prinsip manajemen, baik langsung maupun tidak langsung, baik disadari ataupun tidak disadari.<sup>42</sup>

Maka konsep manajemen bisnis Islam dapat didefinisikan sebagai aturan dan batasan yang akan dilakukan oleh para manajer dalam melakukan setiap kegiatan bisnisnya, yang setiap bisnis dilakukan dengan berpedoman kepada prinsip-prinsip manajemen yang berdasarkan syariah Islam, maka dengan itu akan dengan mudah tercapainya *planning* (rencana) yang telah disusun dengan target yang diinginkan.<sup>43</sup>

Menurut Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula dalam bukunya *syariah marketing* setidaknya ada 9 etika yang harus menjadi prinsip-prinsip dasar bagi para pelaku dalam memajemen bisnisnya, yakni sebagai berikut:

1) Memiliki kepribadian spiritual (*taqwa*)

Seorang muslim diperintahkan untuk selalu mengingat Allah, bahkan dalam suasana mereka sedang sibuk beraktifitas. Ia hendaknya sadar penuh dan *responsive* terhadap prioritas-prioritas yang telah ditentukan oleh Allah. Kesadaran akan Allah ini

---

<sup>42</sup> Berlian Herqovina, "Konsep Manajemen Bisnis Islam Dalam Pandangan Islam Berdasarkan Al-Qur'an Dan Hadits," *Al-Fatih*, Jurnal Pendidikan dan keislaman, 3, no. 1 (Juni 2020): 1.

<sup>43</sup> Berlian Herqovina, 4.

hendaklah menjadi sebuah kekuatan pemicu (*driving force*) dalam segala tindakan.

2) Berperilaku baik dan simpatik (*Shidq*)

Berperilaku baik, sopan dan santun dalam pergaulan adalah fondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang tinggi dan mengacu semua sisi manusia. Selain itu, Al-Qur'an juga mengajarkan manusia untuk senantiasa berwajah manis, berperilaku baik dan simpatik, rendah hati dan bertutur kata yang manis.

3) Berperilaku adil dalam berbisnis (*Al-Adl*)

Islam telah mengharamkan setiap hubungan bisnis yang mengandung kezaliman dan mewajibkan terpenuhinya keadilan yang teraplikasikan dalam setiap pergaulan dagang dan kontrak-kontrak bisnis.

4) Bersikap melayani dan rendah hati (*Khidmah*)

Sikap melayani dan rendah hati merupakan sikap utama dari seorang pembisnis. Al-Qur'an juga memerintahkan dengan sangat ekspresif agar kaum muslim bersifat lembut dan sopan santun manakala berbicara dan melayani pelanggan.

5) Menepati janji dan tidak curang

Menepati janji atau amanah dalam Islam merupakan sifat dan sikap utama yang harus dimiliki kaum muslim. Lawan dari menjaga amanah adalah curang (*tatfif*) merupakan sifat yang sangat

dibenci Allah. Sikap curang, serakah dan sikap tidak adil ini demi memperoleh keuntungan yang lebih besar, bisa muncul dalam menentukan harga, takaran, ukuran atau timbangan.

6) Jujur dan terpercaya (*Al-Amanah*)

Kejujuran merupakan akhlak yang harus mengiasi manajemen bisnis syariah dalam setiap gerak langkahnya. Menurut Muhammad Ibn Ahmad al-Shahih, kejujuran yang hakiki itu terletak pada muamalah mereka.

7) Tidak suka berburuk sangka (*Su'uzh-zhann*)

Islam sangat melarang pelaku usaha berburuk sangka terhadap pelaku usaha lain, hanya bermotivasikan persaingan bisnis.

8) Tidak suka menjelek-jelekkkan (*Ghibah*)

Menjelak-jelekkkan (*ghibah*) merupakan salah satu penyakit hati yang harus dihindari pelaku usaha. Allah melarang perbuatan tersebut dalam firman-Nya: “*Dan janganlah sebagian kamu mengumpat Sebagian yang lain*” (QS. Al-Hujurat [49]: 12).

9) Tidak melakukan suap

Menyuap (*risywah*) merupakan perbuatan haram dan termasuk dalam kategori makan harta orang lain dengan cara batil. Memberikan sejumlah uang dengan maksud agar dapat memenangkan tender suatu bisnis atau memberikan sejumlah uang kepada hakim atau pengusaha agar dimenangkan suatu perkara

atau diringankan hukuman merupakan tindakan berkategori suap  
(*risywah*).<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Nova Yanti Melcha, "Manajemen Bisnis Islam," 50–52.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Implementasi manajemen bisnis Islam oleh penjual bibit tanaman di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban belum sepenuhnya dilaksanakan dengan maksimal baik kepada pembeli maupun kepada para karyawan. Seperti yang diketahui berdasarkan hasil pengamatan peneliti dan wawancara dari berbagai pihak, bahwa penjual belum sepenuhnya menerapkan dengan tepat, yaitu belum bisa tepat janji atas apa yang telah diucapkan, belum maksimal menerapkan sikap jujur dan terpercaya serta masih suka menjelek-jelekkkan orang lain. Usaha ini memang sudah berjalan cukup baik, karena dengan adanya usaha ini tidak hanya dapat membantu perekonomian keluarga penjual saja, namun juga dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar dengan cara membuka lowongan pekerjaan kepada siapapun yang membutuhkan. Namun, dengan adanya hambatan atau kendala yang dihadapi pada setiap penjual atau pemimpin dalam menjalankan usaha, harus selalu memahami dan menerapkan terkait tentang prinsip-prinsip manajemen bisnis Islam agar usaha yang dijalankan dapat terus berjalan dengan efektif dan efisien.

#### **B. Saran**

1. Penjual hendaknya bisa lebih menerapkan sikap kejujuran dan terpercaya khususnya kepada pembeli, supaya pembeli bisa tetap berlangganan di tempat usaha yang dijalankan tersebut.

2. Penjual hendaknya bisa lebih tepat janji dan tidak suka menjelek-jelekan orang lain khususnya kepada para karyawan, supaya karyawan tidak mudah berburuk sangka kepada penjual/pemilik usaha, serta dapat terus awet bekerja di tempat pembibitan yang dijalankan.
3. Usaha yang dijalankan agar bisa lebih dimaksimalkan lagi, agar dapat berkembang lebih pesat, serta dapat memberikan contoh dan ilmu yang bermanfaat bagi masyarakat sekitar terkait budidaya tanaman hortikultura.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adelita, Musa Hubeis, Darwin Kadarisman. "Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembudidayaan Tanaman Hias di Kompleks Perumahan Bekasi (Kasus Usaha Tanaman Hias Adenium Pada Lahan Terbatas)." *Jurnal Manajemen IKM* 5, no. 1 (2010): 32.
- Adler Haymans Manurung. *Panduan Sukses Menjual Reksa Dana*. Jakarta: Grasindo, 2006.
- Ari Prasetyo. *Pengantar Manajemen Islam*. Jakarta: Airlangga University Press, 2021.
- Berlian Herqovina. "Konsep Manajemen Bisnis Islam Dalam Pandangan Islam Berdasarkan Al-Qur'an Dan Hadits." *Al-Fatih*, Jurnal Pendidikan dan keislaman, 3, no. 1 (Juni 2020).
- Buchari Alma, Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Islam*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Budi Harto, dkk.,. *Dasar Manajemen Bisnis*. Batam: Yayasan Cendikia Mulia Mandiri, 2021.
- Dadang Husen Sobana. *Manajemen Keuangan Syari'ah*. Cetakan 1. Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2018.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: CV Penerbit DiPonegoro, 2015.
- Desa Tulung Balak. "<https://desatulungbalak.id/>," 24 Maret 2022.
- Ela Elliyana, Drajat Sulistiyono. *Buku Ajar Kewirausahaan*. Malang: Ahlimedia Press, 2020.
- Eny Latifah. *Pengantar Bisnis Islam*. Jawa Tengah: CV. SARNU UNTUNG, 2020.
- Idris Parakkasi. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bogor: Penerbit Lindan Bestari, 2021.
- Ika Yunia Fauzia. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Cetakan ke-4. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2018.
- Lexy J. Moleong. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Misbahul Ali, Himawan Pradipta, Syarifuddin. "Implementasi Manajemen Bisnis Syari'ah Untuk Peningkatan Volume Penjualan Di Kantin 1 Putera Ud. Assyarif Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo Situbondo." *Jurnal al-Idarah* 3, no. 1 (2022): 16.

- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Nova Yanti Meleha. "Manajemen Bisnis Islam." *ECONOMICA SHARIAH* 1, no. 2 (Februari 2016): 45.
- Rachmat. *Dasar-Dasar Manajemen Pemerintahan*. Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2018.
- Roedhy Poerwanto, Anas D. Susila. *Teknologi Hortikultura*. Cetakan 1. IPD Press, 2014.
- Rukaesih A. Maolani, Ucu Cahyana. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Sakum dan Junita Khoirunisa. "Strategi Manajemen Bisnis Syariah dalam Situasi Pandemi Covid 19 Bidang Foodpreneur di Kabupaten Tangerang." *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa* 6, no. 2 (Oktober 2021): 153.
- Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik. *Dasar metodologi Penelitian*. Kediri: Literasi MediaPublishing, 2015.
- Sigit Hermawan, Amirullah. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan 1. Malang: Media Nusa Creative, 2016.
- Sopiah, Etta Mamang Sangadji. *Salesmanship (Kepenjualan)*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suhendri, Deffy Susanti, Ai Tisti Pratiwi. *Sistem Informasi Distributor Penjualan Bibit Tanaman dan Sayuran di Kabupaten Majalengka Berbasis Mobile Android*. Vol. 02. NARATIF 01, 2020.
- Susi Yanti, Zaenal Abidin, Sayida Khoiratun Nisak. "Implementasi Manajemen Bisnis Islami Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)." *JIMT* 3, no. 2 (November 2021): 200.
- Warul Walidin, dkk. *Metodologi Penelitian Kualitatif & Grounded Theory*. Aceh: FTK Ar-Raniry Press, 2015.
- Yaya Ruyatnasih, Liya Megawati. *Pengantar Manajemen*. Edisi 2. Yogyakarta: CV ABSOLUTE MEDIA, 2018.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0296/In.28.1/J/TL.00/02/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Titut Sudiono (Pembimbing 1)  
Titut Sudiono (Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **LISA PUJIYANTI**  
NPM : 1903011072  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 14 Februari 2023

Ketua Jurusan,



**Yudhistira Ardana**

NIP 198906022020121011

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode dan pastikan diarahkan ke alamat <https://sismik.metrouniv.ac.id/v2/cek-suratbimbingan.php?npm=1903011072>. **Token = 1903011072**



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Lisa Pujiyanti

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903011072

Semester/TA : VIII/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	21 / 2023 /02	ACC APD dan Outline	

Dosen Pembimbing,

**Titut Sudinono, M.E., Sy**  
NIDN. 2124047701

Mahasiswa Ybs,

**Lisa Pujiyanti**  
NPM. 1903011072



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lisa Pujiyanti Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy  
NPM : 1903011072 Semester/TA : VIII/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	28/2023 /02	BAB IV - Pada Bagian B, pisahkan setiap sub pembahasan. Hasil penelitian sendiri Hasil pembahasan sendiri  - Hasil pembahasan bisa memakai jurnal ataupun buku	

Dosen Pembimbing,

**Titut Sudinono, M.E., Sy**  
NIDN. 2124047701

Mahasiswa Ybs,

**Lisa Pujiyanti**  
NPM. 1903011072





KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lisa Pujiyanti

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903011072

Semester/TA : VIII/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Senin, 5 Maret 2023	Acc. Bab IV dan Bab V Dilanjutkan Abstrak di bagian prolog dan rekomendasi	
2	Senin, 6 Maret 2023	Acc. Abstrak 4 di Mungkas ke	

Dosen Pembimbing,

Titut Sudmono, M.E.,Sy  
NIDN. 2124047701

Mahasiswa Ybs,

Lisa Pujiyanti  
NPM. 1903011072



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

---

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Lisa Pujiyanti  
NPM : 1903011072  
Jurusan : Ekonomi Syariah\*

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Implementasi Manajemen Bisnis Islam Oleh Penjual Bibit Tanaman Di Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 12%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 09 Maret 2023  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



**Yudhistira Ardana, M.E.K.**  
NIP.198906022020121011

---



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

## **SURAT TUGAS**

Nomor: B-0452/In.28/D.1/TL.01/02/2023

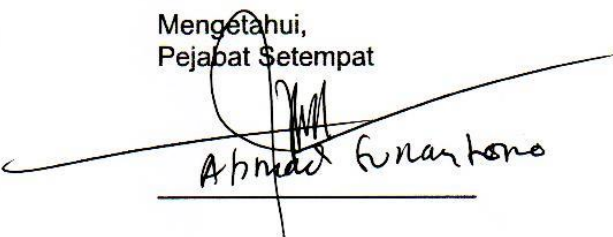
Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **LISA PUJIYANTI**  
NPM : 1903011072  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Pembibitan Hortikultura, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

  
Ahmad Sunarkono

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 28 Februari 2023

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Mufliha Wijayati M.S.I.**  
NIP 19790207 200604 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0451/In.28/D.1/TL.00/02/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Pemilik Usaha Pembibitan  
Hortikultura  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0452/In.28/D.1/TL.01/02/2023,  
tanggal 28 Februari 2023 atas nama saudara:

Nama : **LISA PUJIYANTI**  
NPM : 1903011072  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syaria`h

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Pembibitan Hortikultura, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 28 Februari 2023  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Mufliha Wijayati M.S.I.**  
NIP 19790207 200604 2 001

## ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

### IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR

#### A. Observasi

1. Peneliti mengamati dan mencatat kegiatan yang ada di lokasi pembibitan tanaman.

#### B. Wawancara

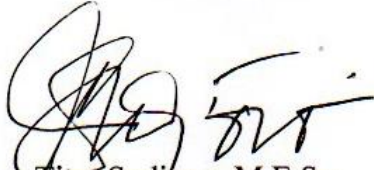
1. Wawancara dengan penjual/ pemilik unit usaha pembibitan tanaman
  - a. Bagaimana sejarah berdirinya usaha pembibitan tanaman ini?
  - b. Apa alasan memilih membuka usaha pembibitan tanaman ini?
  - c. Jenis tanaman apa saja yang di jual pada usaha pembibitan tanaman ini?
  - d. Sampai umur berapa bibit tanaman ini siap untuk dijual?
  - e. Berapa rata-rata harga bibit yang dijual dalam usaha ini?
  - f. Apa saja kendala yang dihadapi pada usaha pembibitan tanaman ini?
  - g. Bagaimana teknik pengawasan anda pada usaha ini?
  - h. Berapa rata-rata pendapatan yang diperoleh dari usaha ini?
  - i. Ada berapa jumlah pekerja pada usaha pembibitan tanaman ini?
  - j. Konsumen dari daerah mana saja yang membeli bibit pada usaha ini?
  - k. Bagaimana cara anda mempertahankan usaha pembibitan tanaman ini hingga bisa berdiri sampai saat ini?
  - l. Apakah ada jadwal istirahat untuk sholat bagi para karyawan?
  - m. Apakah anda jujur dan terbuka terkait kelemahan dan kelebihan dari bibit tanaman ini?
  - n. Apakah anda menerapkan sikap adil dalam menjalankan usaha ini?
2. Wawancara dengan karyawan di usaha pembibitan tanaman
  - a. Sudah berapa lama anda bekerja di usaha pembibitan tanaman ini?
  - b. Pekerjaan apa saja yang anda lakukan di usaha pembibitan tanaman ini?

- c. Bagaimana material yang disediakan oleh penjual untuk pekerjaan di tempat pembibitan ini?
  - d. Apakah penjual selalu memberi izin istirahat untuk sholat kepada karyawan?
  - e. Apakah penjual menerapkan sikap baik dan simpatik kepada karyawan?
  - f. Apakah penjual selalu tepat janji dan tidak curang?
  - g. Apakah penjual pernah menjelek-jelekkan orang lain?
3. Wawancara dengan pembeli/ konsumen di usaha pembibitan tanaman
- a. Sudah berapa lama anda berlangganan membeli bibit di pembibitan tanaman ini?
  - b. Bibit tanaman apa yang sering anda beli?
  - c. Mengapa anda tertarik membeli bibit di tempat usaha pembibitan Pak Sumar?
  - d. Harga bibit yang ditawarkan oleh penjual, apakah terlalu mahal atau standar dari harga bibit pada umumnya?
  - e. Apakah penjual selalu berperilaku baik kepada pembeli?
  - f. Apakah penjual selalu adil terkait pemberian bibit kepada karyawan?
  - g. Apakah penjual selalu melayani dan rendah hati?
  - h. Apakah penjual selalu jujur dan terbuka terkait bibit yang dijual?
  - i. Apakah anda mengetahui bahwa penjual pernah menjelek-jelekkan orang lain?

### **C. Dokumentasi**


1. Sejarah berdirinya unit usaha pembibitan tanaman.
2. Foto-foto terkait usaha pembibitan tanaman.

Dosen Pembimbing  
Mengetahui,



Titus Sudjono, M.E.Sy  
NIDN. 2124047701

Tulung Balak, 21 Februari 2023  
Peneliti,



Lisa Pujiyanti  
NPM. 1903011072

## **OUTLINE**

### **IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**NOTA DINAS**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Masalah
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian relevan

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Manajemen Bisnis Islam
  - 1. Pengertian Manajemen Bisnis Islam
  - 2. Unsur-unsur Manajemen
  - 3. Faktor-faktor Bisnis
  - 4. Fungsi Manajemen Islam



5. Prinsip-prinsip Manajemen Bisnis Islam
- B. Penjual Bibit Tanaman
    1. Konsep Penjual
    2. Bibit Tanaman

### **BAB III PEMBAHASAN**

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Menjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisa Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Deskripsi Lokasi Penelitian
  1. Sejarah Singkat Desa Tulung balak
  2. Gambaran Umum Unit Usaha Pembibitan Tanaman
- B. Hasil Penelitian dan Pembahasan
  1. Implementasi Manajemen pada Usaha Pembibitan Tanaman
  2. Implementasi Prinsip-prinsip Manajemen Bisnis Islam oleh Penjual Bibit Tanaman

### **BAB V PENUTUP**

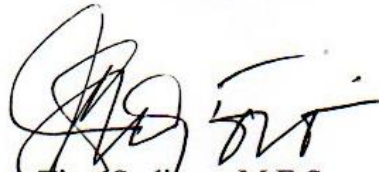
- A. Kesimpulan
- B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**


### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Dosen Pembimbing  
Mengetahui,



Titut Sudiono, M.E.Sy  
NIDN. 2124047701

Tulung Balak, 21 Februari 2023  
Peneliti,



Lisa Pujiyanti  
NPM. 1903011072



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

---

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-82/In.28/S/U.1/OT.01/02/2023**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : LISA PUJIYANTI  
NPM : 1903011072  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1903011072

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 02 Maret 2023  
Kepala Perpustakaan



Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.  
NIP. 19750505 200112 1 002

## DOKUMENTASI



Gambar 1.1 Survei Lokasi Pembibitan



Gambar 1.2 Wawancara dengan Penjual



Gambar 1.3 Wawancara dengan Karyawan



Gambar 1.4 Wawancara dengan Pembeli



Gambar 1.5 Media Tanam Pembenuhan Bibit



Gambar 1.6 Contoh Bibit Tanaman Tomat Berumur 30 Hari



Gambar 1.7 Contoh Bibit Tanaman Cabai berumur 20 Hari



Gambar 1.8 Contoh Bibit Tanaman Terong Berumur 30 Hari



Gambar 1.9 Contoh Bibit Tanaman Terong Berumur 20 Hari



Gambar 1.10 Pengamatan Pada Karyawan Saat Melayani pembeli

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama lengkap Lisa Pujiyanti dilahirkan di Bumi Dipasena Makmur pada tanggal 09 Agustus 2001 yang merupakan anak kedua dari 2 bersaudara dari pasangan Bapak Matalil dan Ibu Khomsatun.

Pendidikan Sekolah Dasar di SDN 2 Tulung Balak selesai pada tahun 2013. Kemudian Sekolah Menengah Pertama di SMP N 02 Kotagajah selesai pada tahun 2016. Dilanjutkan dengan Sekolah Menengah Atas di SMK Wiratama Kotagajah selesai pada tahun 2019. Setelah lulus peneliti melanjutkan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro-Lampung pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Prodi Ekonomi Syariah (ESY) dimulai semester satu tahun akademik 2019.

Pada akhir studi peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul **“IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAM OLEH PENJUAL BIBIT TANAMAN DI DESA TULUNG BALAK KECAMATAN BATANGHARI NUBAN LAMPUNG TIMUR”**

Demikian daftar riwayat hidup peneliti secara singkat yang dapat disajikan dalam skripsi ini.